



ファンブロ！ 商品ソムリエ♪

ターゲットから商品選定するスキルを伝授

あか子

はじめに

ファンブロ！は、あなたらしく・あなただから書けるコンテンツがポイントとなるブログアフィリエイトの方法をお伝えするものです。オリジナリティの面でも大切なことですが、収益を上げるための導線としても重要な考え方となっています。

そのため、ファンブロ！式サイト設計ではコンセプト・ターゲットの設定が必須となります。キャッシュポイントが見つからない方はここをしっかりと考えてみてください。

売るもの=ブログジャンルでなくてもいい

シャンプーの特化ブログでシャンプーを売る

クレジットカードの特化ブログでクレジットカードを紹介する

とてもシンプルでよくある特化ブログの形です。

でも、だからこそ稼げるジャンルの特化だとライバルも多いです。

それに売る商品ジャンルに興味が無かったら記事を書くこと自体がつらく、とてもライバルに勝てるほどの良い記事を書けないはず。

それなら考え方を変えて、ターゲットを徹底的に絞り、そのターゲットが欲しくなる商品を探したら良いですね。好きなジャンルを伸び伸びと書いた方が絶対に伸びます。



売るのがない Or ライバルが強すぎる

書きたい(書けそうな)テーマはあるんだけど

- ・ そのテーマはライバルが多すぎる
- ・ そのテーマで売るのがない

だから無理なんです。というご相談を受けることがあります。

結論から言うと、ターゲット次第では稼げるブログを作れる場合もおおいです。

ライバルが強すぎる場合

育毛系は売れる・稼げるジャンルだから「育毛剤」の特化ブログを作ろう！

女性だし書きやすそうだから「美容」の特化ブログ作ろう！

こんな風に稼げるから、何となく書けそうだからという理由でジャンルを決める人が多いですが、それだと確かにライバルが多かったら勝てない気がしますよね。

でも、ジャンルそのものより

どうして育毛剤をおすすめしたいのか

どうして美容に関心があるのか

などを深く考えてターゲットを明確にさせることで、強豪ライバルたちとは真正面から戦わずに成果を上げる導線を作ることができるんです。

たとえばターゲットが曖昧なまま美容液の特化ブログを作り始めると

- ・ 美容液の効果やメリット
- ・ 美容液の効果的な使い方
- ・ 目元用美容液のおすすめは？
- ・ (商品名)の口コミ評価

という美容液関連の記事しか思いつかずにネタ切れ(>_<)

表面的な内容になってしまいがちで、高い評価を受けることは難しいです。

もっと書かなきゃ〜と、美容液以外の基礎化粧品(化粧水、クリームなど) やコスメ、さらには美顔器などと、どんどん書くネタの範囲を広げてしまったりします。

それ自体はダメなことではないですが、もはや特化ブログではなくなってしまうということが往々にして起こりやすいです。

特化ブログでなければ稼げないわけではないですが、たくさんの記事数が必要になるので大きく稼ぐまでに時間がかかります。

それにライバルが多いキーワードだと、雑記ブログの中の1記事では抜くことができず稼ぐこともできない、ということになってしまうんですね。

ターゲットを深く考えると...

- なぜ美容液に関心を持ったのか
- それを解決するのはどんな美容液か

を考えてみます。

たとえば、

==

クマがメイクで上手く隠せなくてお疲れ顔になるのが悩み。クマの原因や改善方法を調べたら、たるみが理由っぽいことを知った。なので、たるみを改善してくれる美容液が欲しくて探し、使うようになったら少しハリを感じるようになったから同じ悩みの人に教えてあげたい。

==

という経緯があったとしますね。

これがそのままブログのペルソナ(記事を読んでもらいたい人)にしてしまえるので、

記事を読んでもらいたい人

=====

30代後半にさしかかって、太ったわけじゃないのに二重あごが気になって顔の「たるみ」を実感した。肌つやもなくなって「疲れ顔」でさらに老けて見えるのがイヤ。

=====

そうすれば美容液の中でも「ハリ」に効果が期待できる美容液だけに焦点を当てて紹介すればいい、ということが明確になります。

それに美容液以外にどんな記事があればその読者さんが喜ぶかも分かるはず。
たとえば、

- ・フェイスマッサージ
- ・血行を良くする方法
- ・小顔効果のあるメイクやヘアスタイル
- ・たるみから来るクマ対策...など

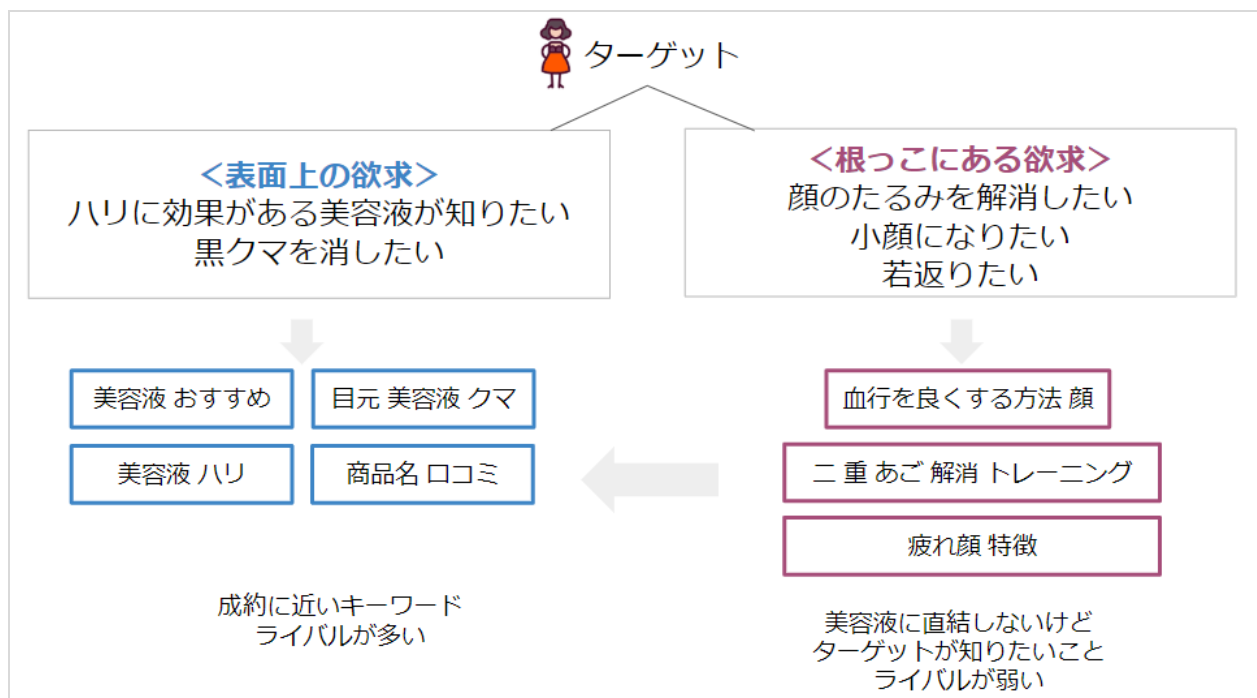
「ハリが欲しい人＝たるみに悩んでいる人」で、顔のたるみを感じるのはどんな時かを考えれば分かります。

要するにあなたの**ブログ内にある記事は全て同じターゲットに向かっている**
という状態を作れるわけですね。

**ターゲットに特化された記事だけをそろえたブログが他になければ、
ライバルの多いジャンルでも勝てる可能性は大きくあります。**

しかも、ライバルが多いジャンル＝稼げるジャンルであることがほとんどなので
成功すれば大きく稼げるチャンスです。

ライバルがいない小さなキーワードで集客したとしても、ライバルの多い大きなキーワードの記事へ誘導しやすく、結果として成約も増えるからです。



売るものがない場合

たとえば

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
 ランニングが趣味で、ランニングのことなら楽しく書けそう。
 でも、そのジャンルでブログを作っても売るものがないですよね...？

韓国語にハマって韓国留学もした。

韓国語を教えるブログを考えたけど、売るものがない。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
 ということって、よくありますよね？

ランニング→ASP案件ない

韓国語→ASP案件ない

だから売るものがない、というのは諦めるのが早すぎます！

ターゲットから商品につなげる考え方

テーマに直結する商品でなくても確実に需要があるなら全然問題ないのですが、それを見つけれない方が多いです。

たとえばランニングのブログを作りたい場合、ターゲットはどんな人たちでしょう？

- ・太っていて痩せたい人？
- ・美容・健康意識が高い人？
- ・マラソン競技の選手？

これらは、ランニングにおいてのステージが違うのが分かるでしょうか？

太っていて痩せたい人 → これから始めるランニング初心者

美容・健康意識が高い人 → 普段からランニング習慣がある中級者

マラソン競技の選手 → プロレベルの上級者

ステージを定めるだけでも随分とターゲットは絞られます。

さらにターゲットを明確にしていきます。

- ・ 20代？ 30代？ 40代？
- ・ 独身？ 既婚？ 子持ち？
- ・ 仕事は？

これらによって、ターゲットの生活状況などを絞ることができます。

仕事をしているなら平日の日中は走れないだろう...

小さな子持ちの母親なら平日の日中しか走れないだろう...

独身で仕事をしているなら、ある程度自分にお金を使えるだろう...

子持ちで専業主婦なら、お金は使いたくないだろう...

ということが分かってくると、そのターゲットに向けた注意事項やポイントを伝えることができますよね？

するとターゲットが読んでくれた時に「これは自分に向けられた記事だ」と感じてもらえて、最後まで読み切ってくれる確率がぐんと上がります。

記事の内容に満足すると、他の記事も読んでもらえるかもしれません。
(記事内容以外に、内部リンクの置き方もとても重要です)

ターゲットのステージ・状況を明確にするだけで、かなり絞られてきました。
そこから最適な商品を紹介できるように、さらに悩みも考えていきます。

- ・ 脂肪をなくしたい
- ・ 見た目をスッキリさせたい
- ・ 体力をつけたい
- ・ ランニングのペースを上げたい

脂肪をなくしたい

- 基礎体力を上げるサプリ
- 美容器具

見た目をスッキリさせたい

- スタイリストによるファッションレンタル

など、ランニング以外でターゲットの悩みを解消できそうなものを紹介できますよね？

ターゲットから商品につなげるサンプル

こんなターゲットにはこんな商品が紹介できるという例をお伝えしていきます。

例は無限にあるので全ては紹介できませんが、多くのターゲットがある「子育て」「仕事」に絞って紹介していきますね。

重要なのはすべての記事が同じターゲットに向かっていることです。

そしてその人が欲しい！必要！と思わずにいられない商品やサービスをそっと差し出すだけです。

「子育て」の場合

ひと言で「子育て」と言っても、たくさんのターゲットが含まれますよね。

子育てのステージ・状況・興味に分けたターゲットごとにどんな商品が紹介できるかを挙げています。

子育て

- ・子育てのステージ
(妊娠出産 / 未就学児 / 小中学生など)
- ・子育ての状況
(共働き / ひとり親 / 同居 / 転勤族 / 海外 / 一人っ子など)
- ・興味や悩み
(美容・健康 / お金・仕事・教育 / 安全 / 家 / 夫婦仲など)

子育てのステージ

・妊娠出産

＜大人向け＞

デンタルケア・ヘアケア・ボディクリーム(妊娠線予防)・ファッション
旅行・保険見直し・資格取得・本・車買取・
ウエディング(式場・ジュエリー・カメラマン)・ギフト(お歳暮・内祝い)
下着・産後ダイエット(酵素ドリンク・フィットネスアプリ)など

＜子ども向け＞

フォトブック・ウォーターサーバー・ギフト(出産祝い)
ベビー用品レンタル・夜泣き対策(音楽・おくるみなど)
お食い初め・初節句(フォトスタジオ・アルバム) など

・未就学児

＜大人向け＞

ベビーシッター・クレジットカード・食材宅配(離乳食)
在宅ワーク・家事代行・など

＜子ども向け＞

幼児教育・おもちゃレンタル・日焼け止め・スキンケア
ギフト・買取りなど・成長サプリ・食育(野菜栽培) など

・小中学生

＜大人向け＞

フィットネス・クレジットカード・食材宅配(お弁当づくり)
見守りロボットなど

＜子ども向け＞

通信教育・家庭教師・スポーツ用品・VOD・成長サプリなど

子育ての状況

・共働き

時短美容・時短家電・家事代行・洗濯代行・宅配クリーニング・シッターなど

・ひとり親

買取り・在宅副業・資格取得・転職・クレジットカード・シッターなど

・同居

料理グッズ・食材宅配など

・転勤族

買取り・フリマアプリ・引越し見積もり・収納サービスなど

・海外

クレジットカード・ポケットWiFi・コスメなど

・初めての子／一人っ子／年子／双子

VOD・フォトブック・ギフト・家庭学習・習い事など

興味・悩み

・美容／健康

エステ・スキンケア・コスメ・ダイエット・ヘアケア・ネイル・ボディケア
美容機器・美容食品・筋トレグッズ・デンタルケア・健康茶・青汁など

・お金／仕事／教育

クレジットカード・キャッシング・投資・保険・買取り・フリマアプリ
転職・在宅ワーク・資格取得・習い事・家庭学習など

・安心・安全

セキュリティ・防災・インターネット回線など

・家・片付け

家具・食器・レンタル収納サービス・買取り・引越し見積もり
フリマアプリ・エアクローゼット・家事代行など

・夫婦仲／親戚づきあい

探偵・ファッション・ボディケア・占いなど

各要素の掛け合わせをすることで、よりターゲットが絞られて読んでる人が「これは自分のことだ！」と感じる記事が書けます。

記事ネタから直接つながる商品ではないとしても、ターゲットが潜在的に興味を持つ商品を紹介できれば成約に繋がります。

<例>

都会×初めての子×未就学児×共働き×教育

→経済的に余裕がある・初めての子なのでお金をかけがちなので
習い事・通信教育・知育玩具など

田舎×同居×妊娠出産×お金

→在宅ワークや勉強はやりづらいので(姑さんが常に家にいるなら)
出産前に家の中整理→買取り・フリマアプリ
出産というステージで保険の見直し
健康食(お出汁・お茶・野菜・青汁・ジュースなど) など

というように、

- ①まずはターゲットを考える
- ②そこから要素を掛け合わせていくことでペルソナを考える
- ③ペルソナにとって役立つ商品・サービスを考える
- ④その中からあなたが紹介したいと思えるものを見つける

というように手順を踏むと、
「紹介するものがない」ということはないはずです。

つぎは「仕事」関連のターゲットで考えてみます。

仕事

- ・仕事のステージ
(新卒・中堅・定年間近・産後復帰・求職中・起業など)
- ・勤務形態
(アルバイト・パート・正社員・派遣社員など)
- ・状況
(ニート・独身・共働き・ひとり親・親介護など)
- ・興味・悩み
(スキル・収入・体力・人間関係・時間など)

子育ての例と同じように、**ターゲットの要素を掛け合わせてペルソナを設定します。**

たとえば、

産後復帰×共働き×正社員×忙しすぎる

→時短家事(洗濯代行・家事代行・食材宅配など)
時短美容・シッター・便利アプリ(主婦向け)
栄養ドリンクやサプリなど

起業したい×体力アップ

→コピー機・電話・名刺・法人携帯・セキュリティ
家具レンタル・栄養ドリンク・枕など

新卒×契約社員×人間関係

→占い・自己啓発・転職・パワーストーンなど

読者さんがどういう想いでどう行動するのか？

先回りをして考えて紹介する商品を決めましょう。

まずは、紹介できる商品を知るためにASP巡りを！

→[アフィリエイト初心者が登録すべきASP 5つのおすすめ](#)

商品(案件)を選ぶポイント

- ・売れている商品
- ・アフィリエイト実績の高い商品
- ・LP(商品ページ)が綺麗で申し込みまでが分かりやすい

売れている商品は、すでにライバルが多いわけですが...
おこぼれをもらえるだけでも月数万円の報酬になることができます。

第2章「ジャンル・コンセプト：稼ぎやすい商品やサービスの特徴」に詳しく記載していますので、参照してください。