

KEN 流 アフィリエイト

プレゼント 3

アカデミー内で講義し
ていただいた某 ASP さ
んのセミナー内容 3

KEN 流アフィリエイト

◆ はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

◆ 著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◇ レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◇ 本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

◆ 使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）と作者（以下、乙とする）との間で合意した契約です。

本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第 1 条（目的） 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条（第三者への公開の禁止） 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 4 条（損害賠償） 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壹万円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 5 条（その他） 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

KEN 流アフィリエイト

セミナーテーマ

【カテゴリートレンド活用について】

サイトを作る上で、どの時期に何が売れているのか。

消費者金融のアコムさんやプロミスさんは
全く儲からない時期があるが
意外と知られていない。

国内旅行、海外旅行などのトレンドについて。

87万サイトから出た実績や年間売上等を元にするデータで
あまり外部には出していない情報。

夏のトレンドは5月に作るなど、季節を意識して作ることが
売上を伸ばすコツ。

今売れるものを今サイトを作っていたのでは
SEOをかけるのに間に合わない。

作ったとしても、売上のトレンドが訪れる時期が
1年後になってしまう。

なるべく効率良くいいタイミングでサイトを作ることを
心がけていただきたい。

■カテゴリートレンド

【国内旅行】

年間を通してバランスよく需要がある。

年末年始、GW、各種連休、正月休み、秋の行楽、冬休みなど
大型連休に向けてサイトを作っておられると思われるが
一番のピークとしては夏休みが多く

KEN 流アフィリエイト

ピーク時で 120% くらいの売上になっている。

秋の行楽シーズンなども需要が多い。

サイトを作ってから 1 ヶ月 2 ヶ月後に売上が上がる
そのタイミングをピークに合わせるとよい。

早い方ではシーズンが終わったら準備をして
次の年に備える方もいらっしゃる。

- ・旅行に行くのと、予約のタイミングが異なることを意識して早めに準備するとよい。
- ・季節イベントを活用し、上手く広告を張り替えよう。

じゃらんさん、ヤフトラベルさん、JT るるぶさんなどから
商品状況を提供させていただいている。

【海外旅行】

国内と違ってなかなか行けないものの、ピーク時があり
夏休み・お盆、お正月など長期休みが多く、
夏休み冬休みにピーク時を迎える。

とくに夏休みは国内旅行の 130% の需要があり
その時期になるとクライアントさんも単価を上げていただくことが
ある。

Expedia Japan さん、エイビーロードさん
Hotels.com さんなどがキャンペーンに注力してくださっている。

【家電】

家電量販店、家電メーカーの

KEN 流アフィリエイト

ケーズデンキさんにも広告を出していただいている。
(カメラのキタムラ・い〜でじさんなど)

新卒の社会人が初任給で、また新生活で引越す時に
申し込みがある。

また、時期とは関係ないが節電でスポット的にもメーカーさんが
出されている。

最近では iPhone5 もネットでご予約ができる。
今回 4s の 2 倍近く全国的にも申し込みが増えている。

아이폰祭りとしてサイトに広告を貼って頂き
収益を上げて頂いた。

各会社の目玉となる案件を掲載してスポット的に
収益を伸ばす方もいらっしゃる。

新聞ニュースなどからトレンドをひろって活用する。

【パソコン】

PC 販売も同様に新生活基準・年末年始・ボーナス時期など
準備していただくことによって収益を上げやすくなる。

時期としては、冬に買い換える傾向が大きい。

夏よりはどちらかというと冬。
理由は家電を買い換える時期に
パソコンも買い換えるという傾向が多いようだ。

メーカーはレノボさん・TUKUMO ネットショップさん、
ドスパラさんが収益性出稿量としては多い。

【家具】

家具の買い替え時期は顕著に出ている

KEN 流アフィリエイト

新生活スタートの準備をする1月2月や
異動の多い9月にピークを迎える。

メーカーは無印さん、アイリスプラザさん、
プラスマイナズゼロさんなどの企業広告が多い。

【不動産】

商材は少ない。

賃貸のリクルートのスーモさんが多い。

(新築0-uccino (オウチーノ) さん、リクルート SUUMO さん、
住友不動産販売さん)

新築、資料請求、スーモさんの物件問い合わせなどが多い。

1月2月3月が多い。

早い方では夏から準備されている。

ピーク時が長いので、コレに乗り遅れないように
準備を進めておられる。

意外と知られていないのは9月。

企業の引越が多いので中小企業さんは
ネット申し込みして頂くことで売上も多い。

やはり1月2月3月

ピーク時には物件も少なくなるので
サイトを作りにくいかもしれないが、
そこは工夫していただくと良いと思う。

KEN 流アフィリエイト

【カタログ・テレビショッピング】

ネットで申し込むイメージはないかもしれないが
TVを見た後で提供されているサイトを訪れて
申し込みをする。

意外と年配の方が多い。

11月12月に通常の2倍以上の売上がある。

そのためメーカーさんも広告を出しやすい。

特に、この時ボーナスやクリスマスなど
かなり重なるので、購入というところでは需要が大きい。

ショップジャパンさんなども売上の割合が多い。

母の日・父の日・敬老の日に合わせて
細かい需要ではあるが記念日でも売上が増える。

母の日の花なども売上のあるトレンドとして
取り上げていただければ。

【百貨店・デパート・コンビニ】

カタログテレビショッピングと似ているが
お中元時期が入るため7月にもピークがある。

ショッピング枠ということでカタログ以上に
冬のピークの売上がすごい。

歳暮の時期で単価も高い。

松坂屋さん、東急さん、イオンさんなど大手の

KEN 流アフィリエイト

スーパーさん、百貨店さんがいろいろなキャンペーンを行なっている。

こちらもお中元・お歳暮・母の日・父の日
敬老の日などを交えて考えていただけると
ピークを捉えてご準備いただける。

【グルメ情報・レストラン予約】

位置情報なども関係してくるが、
リクルートさんが強い。

(ボンパレさん、ホットペッパーグルメさん、ぐるなびさんなど)

4月5月は歓迎会などが多く
幹事さんがこぞってリクルートさんの案件を探す。

夏は外食機会が増えるため7月8月も要チェック。

ただ、年間を通して申し込みが多いので
こうしたサイトを幾つか作って頂くとよい。

その際ピーク時を見極めながら注力頂くと
皆様の収益として前進すると思われる。

冬場になると忘年会のピークが始まるので
それに向けて1サイト2サイト、忘年会用のサイトを
準備して頂くと傾向が見れる。

【クレジットカード】

需要はあるのかと思われるかもしれないが、
実はかなり時期がある。

(小林様は) スマートフォン部隊に所属しているが
もともとは金融部というバリューコマースさん特有の部署があり

KEN 流アフィリエイト

キャッシング・クレジットカード・カードローン
FX・保険・証券を取り扱わせていただいていた。

この部署に配属される前まではクレカとかカードローンで
お金借りるのに需要に時期があるのかと思っていたが、かなりこれ
は時期によって違う。

これは120%というところではあるが
報酬の単価が高い分野なので覚えておいて孫はないと考える。
ただ、上級者向けなので頭においていただきたい。

旅行シーズン前、新生活前になると売れ行きが上がる。

なぜなら買い物が増えるからで、
ネットショップではクレジットカードがないと不便だという
ことからネットショップの需要が高まる時期に
クレジットカードの需要が高まる。

また、旅行の際にETCカードを利用される方が多いので
その際にクレジットカード発行することが多く
ピークというわけではないが、夏の旅行・冬の旅行前
かなり売上が伸びる傾向にある。

(楽天カードさん、三井住友VISカードさん、
セゾンカードインターナショナルさんなど)

【DVD レンタル・動画配信サービス】

最近ハスカパーさん・hulu (ふうりゅう) さんで
980円でミ放題、などの案件を配信させていただいている。

年間を通して大きな変動はないが
長期休みになると、旅行が多い反面、
家でゆっくりしたいよねという方もいらっしゃる。

KEN 流アフィリエイト

暇つぶしとして、長い休みの間には遊ぶこともなくなってきてしまうため、そういう時期にこうしたDVD レンタル・動画配信などの需要が多くなる。

5月にピークとなっている理由はGW だからだが、そのあと6月にも隠れプチ需要期がある。
なぜなら、梅雨で外に出ない方が多くなるため。

外に出ないと家で暇つぶしができない。ただ狩りに行くのは濡れると嫌だよ、という理由でネットでのDVD レンタルや宅配の需要が高まってくる傾向にある。

(スカパーさん、ぽすれんさんなど)

【書籍・雑誌・電子書籍】

現在アカデミーではモバイルスマホのサイトを主に作られていると思うが
そういった端末のCVRが非常に高いのが電子書籍。

理由としては商品が非常に増えている。

実は(小林様は)VCに入社前に電子書籍を作る会社に勤務しておられた。

その時期は携帯スマホに配信していたが、まだまだタイトルが揃っていなかった。

一番売れていたのが「カイジ」だったり。
そういったアングラなタイトルが売れていたのだが

最近ではONEPEACEや、少女漫画のトレンドだとか
どんどんタイトルが増えている。

KEN 流アフィリエイト

電子書籍は名前は先行しているけど
携帯端末で気軽に見れるというところで
非常に信頼性が高い。

モバイルサイトに入ってそのまま端末ですぐに
見れるというところで
ハードルが低いのもこの案件の魅力。

先ほどのあ DVD 案件にも似ていて長期の休みや
旅行に行く前にダウンロードして、飛行機や新幹線で
見るという人も多い。

実際にどのようなサイトで電子書籍でどのように集客するのか。

意外にマンガのタイトルで検索する人が多い。
アダルト系でも検索されるが、意外と女性の需要が高い。
借りるのはハズカシイということで、端末で見れるというところで
女性の需要が高い。

Reata さん、ツタヤ Online さん、紀伊国屋さん、
eBookJapan さんなどが年間を通して売上を伸ばしている。

【求人・転職情報】

新生活が始まる際に、新卒の方が就職活動される時に
利用される。

地震で離職された方の利用が増える。

また景気が悪くなったり、大規模なリストラが重なると
申し込みが増える傾向にある。

こうしたピーク時を逃さず
年間を通して需要があるのでトレンドとして
1つサイトを作っておいたほうがよいのではないかな。

夏と冬、12月前はあまり申込数が増えない。

KEN 流アフィリエイト

理由としてボーナスが出る前に辞める人は少ない。

なので、ボーナス時期を狙い目に準備をして、その中間辺りのピーク時を押さえて頂くのが一番良いと考えている。

(フロム・エーナビさん、リクナビNEXTさん、はたらいくさんなど)

【資格・学習・通信教育・自己啓発】

リクルートさん・Uキャンさんなど資格取得案件が多い。
(資格と仕事.netさんなど)

最近は皆さん自己啓発というところが市場としてはトレンドになってきている。
年間に差異はない。

年末年始と秋頃がピークで、こちらもクライアントさんも力を入れられるので、それまでにしっかりと広告の準備をしていただければ良いのではないかと。

【女性のファッション】

高島屋オンラインさん、ZOZOTOWNさん、WORLD ONLINE STOREさんが売上が高い。

こちらも秋物冬物、季節の切り替えのセールの時期にはかなりの売上が出てきている。

商品ごとに見れるサイトであるとかかなり引きが強くなる。

女性の方はやはり目線に立てるので女性はこのような案件でサイトをたちあげて買う時は動いっのを見るのかなという傾向を見ながら

KEN 流アフィリエイト

やって頂くと、信頼性が高いのではないかと。

春物夏物秋物冬物がではトレンドが全く異なるので
しっかりとその時期の前に更新していただくのがいいと思う。

【ダイエット・健康食品】

夏前と冬前が2大ピーク。

夏前は、肌を露出する機会が増えてくるので
女性が申し込む。

冬は乾燥肌が増えるので売上が伸びる。

また、男性用化粧品も増えていて、またダイエット商品も
出てきているので
商品を見ながらサイトを作りこんでいただけるとよい。

(アサヒフード&ヘルスケア・オンラインショップさん、
エクサボディさん、ローカロ生活さんなど)

【コスメ・化粧品】

年間を通してかなり安定している。

時期によって売れている商品はかなり異なっているので
季節により商品を見極めてサイトを作してほしい。

例えば夏に乾燥用の敏感肌のクリームを掲載しても
クリックしてくれない。

なので、このあたりは細かくサイト作りが必要。

また、夏用に1つ、冬用に1つサイトを作って

KEN 流アフィリエイト

それぞれ独立させるのも良いのではないだろうか。

独占的にバリューコマースさんで配信されている
ワタシプラス（資生堂）（その他ファンケルお試し販売キャンペーン、
ORBIS など）も独占案件なので積極的にご利用いただきたい。

【アフィリエイトは成果報酬？】

提携ビジネスだと考えている。

パートナーさんとの連携が大事。

ただ貼るだけではみなさんも儲からないし
弊社もクライアント様の利益にならないので
双方でコミュニケーションを取りながら
売上を伸ばしていただきたい。

商品情報も提供してアドバイスしていきたいので
有効活用して、クローズド案件などもご利用いただけたらと思う。

・多様な広告タイプ

検索できるバナーなど、いろいろな違った広告配信形式を
用意している。