



グレーストレーディング
GRACE TRADING

即効 SEO

第 1 章

ポジショニング



【著作権等について】

本教材の著作権は、株式会社グレーストレーディングに属します。

株式会社グレーストレーディングの許可なしに、本教材の転載、複製、配布、流用、転売等を禁じます。
手段は問わず、上記行為をした際には、法的手段を選ぶこともありますのでご注意ください。

本教材は SEO に関するものであり、検索エンジンのアルゴリズムの関係上、訂正や情報刷新等の変更をすることがあります。

意図しない誤った情報があったとしても、著作権者は、一切の責任を負いません。

本教材により生じたあらゆる事柄に、著作権者は、一切の責任を負いません。

本教材は、著者の体験をもとにノウハウを教材化したものです。

SEO の順位、売上を約束するものではありません。

上記を、ご了承のうえで教材を読み進めていただけますようお願い申し上げます。

著作権：株式会社グレーストレーディング

住所：群馬県高崎市島野町 993-1 ファネックスビル 5F

メールアドレス：info@g-trading.co.jp

TEL：027-350-1900



【第1章 ポジショニング】

第1章ではポジショニングの戦略について説明します。

市場の**どのポジションでどう戦うかで、勝敗が決まる**と言っても過言ではありません。

私が一番伝えたい大切なことなので、第1章にしました。

第2章でテクニクについて説明しますが、それは時間とともに変わりゆくものです。

しかし、どの市場でどんなポジションで戦うかというマーケティング戦略は、時間が経っても生き続けます。

これからお伝えするこの考え方なくして、即効 SEO は成り立ちません。

では、どんなポジションで戦うべきなのかというと

- ・強い相手がなくて、競争がほとんどない
- ・勝てる可能性が高い
- ・将来的に 需要過多 > 過少供給 となる可能性がある

という市場です。



「そんな事は当たり前だ」と、思われるかもしれません。

しかし、

ASP の売れ筋上位の案件に、目がいったことはありませんか？

報酬額が高い生命保険、転職などの案件に、目がいったことはありませんか？

もちろん、こうした人気案件で SEO の上位を取ればかなり稼げます。

インプレッション数	クリック数	発生件数	発生報酬額
586	140	■	408,321円

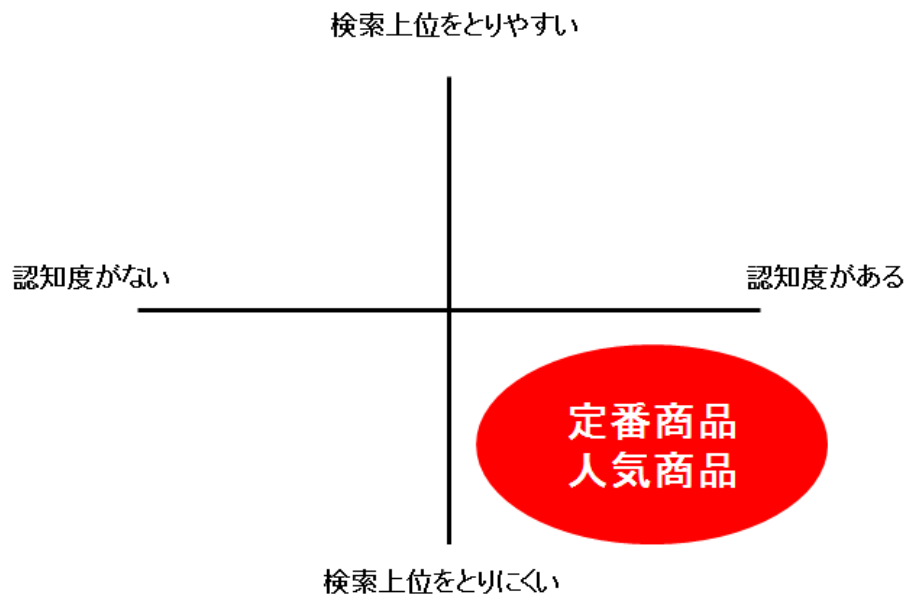
人気案件で検索上位がとれば、月に 40 万円ほどの報酬がたったの 1 案件で出ることもあります。(この実績もマーケティング戦略に基づくものです。)

こうした人気案件を見てしまうと、そちらに目が行きがちですね。

私は、人気案件ばかり見ている時期がありましたが、苦戦しました。

人気案件には、強いアフィリエイターが密集しています。

次から次へと強いサイトも出てきて、戦いが激しくなるケースが多いでしょう。



認知度がある人気商品や定番商品は、競争が激しい市場です。

競争が激しい分、検索上位も取りにくいです。

アフィリエイト以外にも通じることですが、

強い相手と戦ったり、競争が激しい市場で戦ったりすることは、得策ではありません。

それでも強い相手との戦いを避けられない時は、真っ向勝負せず、相手にない自分の強みで勝負しましょう。

もしもギリシャ神話のアキレスのように強い相手と戦うなら、私は相手の弱点であるアキレス腱を徹底的に探し、自分の強みとする武器で戦いを挑みます。

織田信長が、桶狭間で強敵の隙について勝ったように、まずは勝ち目のある市場で戦うことをおすすめします。

強い相手がいて競争が激しい市場に真っ向勝負をかけるのは、力や資金を蓄えてからでも遅くはありません。



まずは、勝てるポジションをじっくりと見定めましょう。

私が本教材で強調したい箇所は、ここです。

人気案件が全てではありません。

人気案件で検索上位を取ることが、ゴールではありません。

広告主の商品やサービスを、必要としている人にむけて紹介をし、

1円でも多くの成果を出すことがゴールです。

市場には、**需要過多 > 過少供給**で、バランスが崩れているところがあります。

商品を欲しいニーズがあるのに、ライバルがまだ少ない。

そんなところに参入できたらと、想像してみてください。

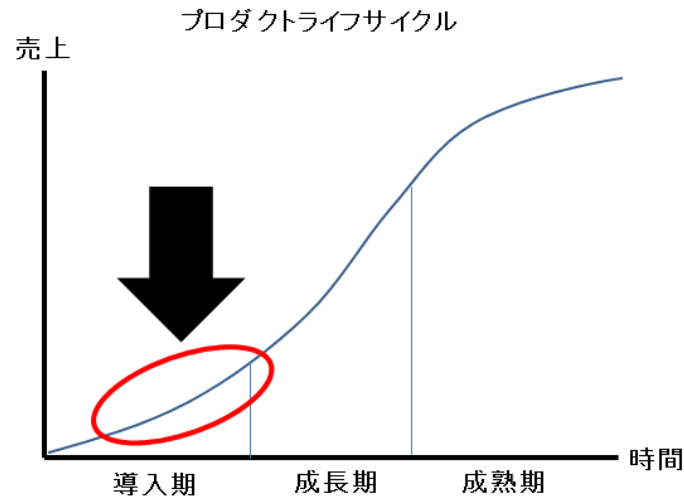
売上に繋がりやすそうではないでしょうか。

では、具体的にどういう商材を「即効 SEO」で提案するかというと、

新商品です。



世の中の商品には、プロダクトライフサイクルがあります。



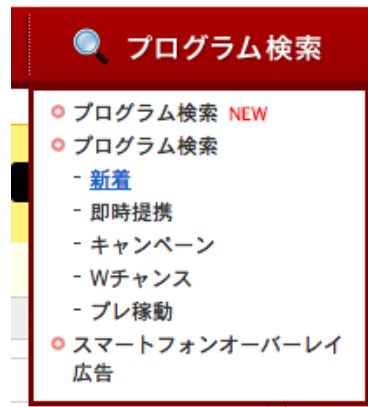
新商品の認知度が最初は低くても、次第に売れ始めて成長期、成熟期へと移って行きます。

今は**すごく認知された人気商品であっても、最初はみんな導入期があった**のです。

このプロダクトライフサイクルの導入期である新商品は、人気商品よりもライバルが少なく、**検索上位を狙いやすい**です。

ここで勘違いしていただきたいくないのは、

新商品 = ASP の新着案件 とは限らないということです。



ASP に日々掲載される新着案件の商品で、検索上位を狙うのも 1 つの手です。

即効 SEO の手法で、ASP 新着案件の上位を、幾つかとることもできました。

しかし、ASP の新着案件の情報は、誰でも簡単に知ることができます。

もちろん強力なアフィリエイターも、日々新着案件の商品をチェックしています。

そのため、ASP で紹介される新着案件の商品は、アフィリエイター達に上位をとられることもあります。

即効 SEO の手法でも、ASP 新着案件の検索上位を取ることが可能でしたが、商品選定に慣れてからの方がおすすめです。

それでは、どんな新商品をおすすめしたいかというと、

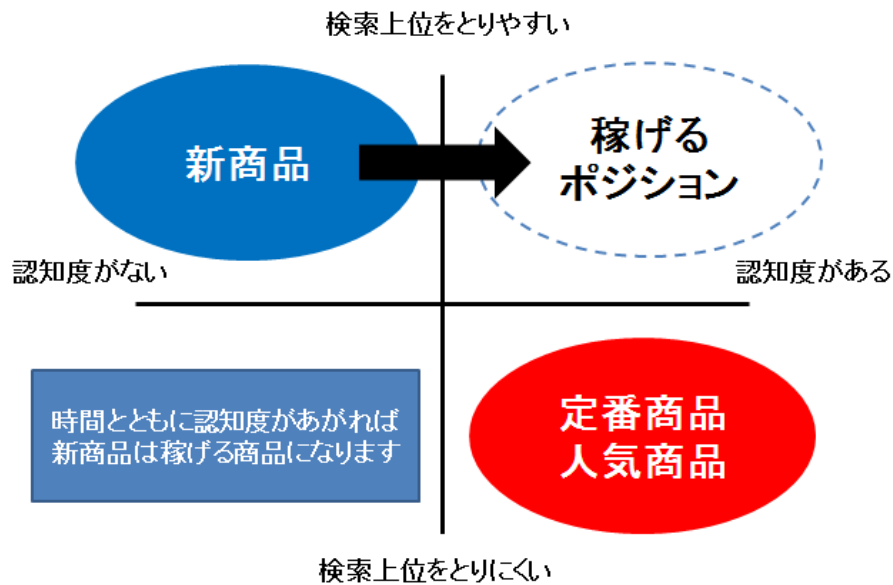
ASP の中では知りえない新商品です。

ASP の新着案件では、広告主の企業名や商品名がオープンに紹介されています。

ここに登場する商品名やキーワードは、ライバルも知っているのであんまり追いかけません。

※新商品の全てが、検索上位を取りやすいわけではありません。

上位を取りやすい新商品の探し方は、第 3 章で紹介します。



ASP に登場しない新商品の導入期に、検索上位を抑え、認知度が上がるとともに、稼いでいくという戦略です。

発売月に、認知度が一気に上がる商品もあります。

また、ASP に登場しない新商品名ならば、他プレイヤーとバッティングする可能性は、ASP 掲載の新着案件よりも低いでしょう。

ここで、新商品の具体例をあげたいと思います。

2015 年 12 月。

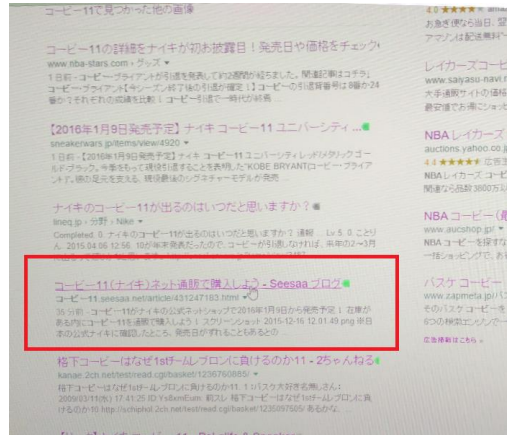
私が新商品の情報をネットで調べていた時、2016 年 1 月上旬に、ナイキから

「コービー11」という新商品のバッシュが発売される情報をキャッチしました。

そして、ASP を調べてみると、ナイキの公式ストアと提携できることが分かりました。

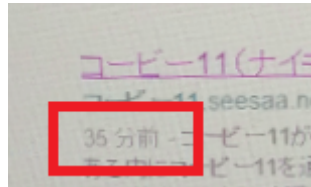
すぐさまコービー11 を、記事にしたブログを作ったところ、その日の内に

グーグルの 4 位にランクイン。



ブログを作ってから 35 分後くらいでランクインするほど即効です。

この時作ったのは、800 字ほどの 1 記事だけです。



通常、SEO の検索上位にランクインするまでには、早くても 1 週間はかかります。

新規ドメインならば、エイジングフィルターと呼ばれるアルゴリズムもあって、半年は地道に育てないと、芽がでません。

しかし、ポジションを見つめ、条件を整えてあげれば即日でも検索結果の上位をとれる可能性はあります。

テクニカルな要素は別章で紹介するとして、なぜ私が上位をとれたかというと

- ・ライバルが知らない情報をキャッチした
- ・新商品なのでネット上にその情報がまだ少ない

ということが関係しています。



ナイキと提携できることを知っていたアフィリエイトは、いたかもしれませんが、そのナイキから、コービー11 が新発売されることを知っていたアフィリエイトは、その当時ごくわずかだったでしょう。

ナイキの報酬額が高額ではないこともあって、ライバルはスルーしたかもしれません。コービー11 が、1 件売れて 400 円くらいの報酬額です。

最初は、報酬額がもう少し高い案件にしようかと、私も思いました。

しかし、諦めずにキーワードプランナーで調べてみると、前作のコービー10 の検索ボリュームがあることがわかりました。

コービー10 は、発売してしばらく経っているのに、2015 年 11 月でも 5,400 の、検索ボリュームがありました。

ということは、コービー11 も同じように検索ボリュームがでるだろうと見込んで、ブログを作ったのです。

新商品は、発売月に検索ボリュームが跳ね上がることもあるので、発売前月にブログを仕込んでおきました。

アフィリエイトのライバルが0でしたし、発売前でウェブ上にも商品について書かれたサイトが少なかったので、グーグルは私のブログを、検索上位に入れたとも考えられます。



アフィリエイトで 5000 円以上の報酬を得る人は、全体の 5%とも言われていますが、
難しく捉える必要はありません。

コービー11 のブログだけでも、1 月に 5000 円以上の報酬を出すことができました。
今回は 1 件 400 円ほどでしたが、もっと高い報酬額で上位を目指すこともできます。
また、実績ができれば報酬額アップの交渉も、ASP としやすくなります。

クリ ック 数	発生 件数	発生報酬額
130	■	281,475円
166	17	5,458円

ASP 新着案件ばかりではなく、**新商品に目を向けて探す**ようにしましょう。

新商品をまず探し、その後で ASP の案件と結びつけられないかを考えます。

もしも、A8 やアフィリエイト B などの ASP に商品の掲載がなかったとしても、楽天や
Amazon、DMM のアフィリエイトで、売りたい商品が見つかることもあります。

いずれ、楽天や Amazon、DMM で掲載されると見込んで、先にブログを作ることも
あります。

ASP の新着ばかりに目がいっていたら、コービー11 というキーワードにはめぐり合え
なかったでしょう。



※コピー11 を事例の一つとして挙げましたが、このブログに関しては、他のブログ更新を優先させたために、現在の順位は変わっています。更新をストップしましたが、その後も1カ月は安定して1ページ目でした。

今回はポジショニングについて説明してきました。

商品の見つけ方については、第3章で説明します。

【即効 SEO】

プロアフィリエイトが
お金を稼ぐコツを全て公開

(1章~5章 + 特典)

販売ページへ