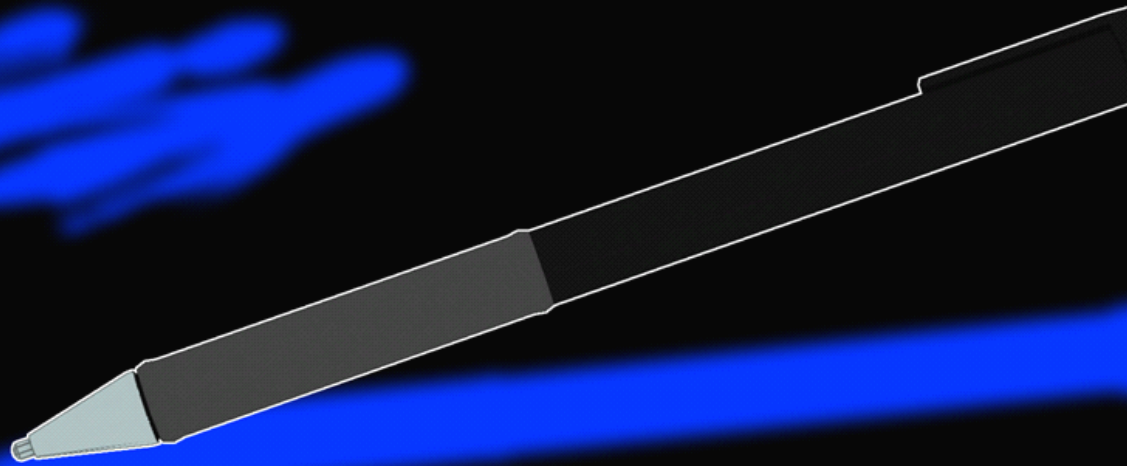


裏切りの レビュー

読者に見放されるたった一つの方法



レビューひとつで
読者は離れます



■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、発行者にあります。

なお、本冊子のマンガは全て「コミ Po!®」を使い作成しています。

マンガの素材の著作権につきましては、「コミ Po! 製作委員会(株式会社 ウェブテクノロジー・コム内)」にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、本冊子入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的:

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、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 禁止事項:

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償:

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除:

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲:

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

目次

1. ごあいさつ.....	3
2. はじめに.....	4
3. 読者、読者、とにかく読者だ！.....	5
4. アフィリエイトのレビューから漂う不気味さ.....	6
5. 読者に好かれるレビュー、販売者に好かれるレビュー.....	9
6. 読者と販売者の双方に喜ばれるレビューは存在する.....	12
7. 辛口すぎて自爆.....	13
8. レビューでは批判 NG.....	15
9. レビューに隙あり！.....	16
10. 大量成約は必ずしも販売者のためにならない.....	17
11. 事例紹介.....	19
12. ねこヨーグルトの弱点.....	21
13. 「読者思い」の行き着く先.....	23
14. 読者は感じています.....	25
15. 人として大切なもの.....	27
16. 読者がレビューで知りたいこと.....	30
17. おわりに - 完全はありえない.....	36

各章をクリックすると飛びます。

1. ごあいさつ

こんにちは ^^

フリーライター、ねこヨーグルトです。



←クリックすると詳しい自己紹介を見られます。

この度は無料レポートをダウンロードしていただき、
ありがとうございます ^^

アフィリエイトで 100 万円くらい稼いでいる
私のメルマガは以下から読めます。

[ねこヨーグルトのメルマガを覗く\(無料\)](#)

さて、今回は…

ライター業出身の私がどうしても違和感を覚える

アフィリエイトのレビューについて語ります。

アフィリエイトは様々なジャンルで活躍していますが、
ここでは「**お金の稼ぎ方**」の情報商材を紹介するアフィリエイト限定の話です。
とても範囲が狭いですね(笑)

そのため、あなたが物販などのアフィリエイトをしている場合は
話半分で読んでいただければ。

では、ひさびさに文章で語りますよー！

2. はじめに

「一般人から集客だ！」 「ウブな読者を！」 「今日は5人集めたぞ！」

鼻息荒くせっせと稼ぐ仕組みづくりに取り組む
アフィリエイターが多い今日この頃。
私もその内の一人です。

しかし、彼らと私の間には**明確な差**がありました。

差と言っても、べつに、優れた・劣ったなどという
エライ人がするような話をするつもりはありません。

単純に「**姿勢の差、考え方の差**があるよね」と。そんな話です。

色々な考え方がある中の一つ。
一人のしがないライターがふと思ったことを
実際に届いた読者の声とともにまとめたものが、このレポートです。

難しいことは言いません。テーマはただ1つ。

もし、アフィリエイトのアの字も知らない人を
自分の読者にしようと奮闘中なら、
レビューは一般向けにしなくていいの？ という話。

一般向け記事を1,000本近く書いてきたライター(レビュアー)のひとりごと。
ぜひ最後までお付き合いください^^

※レビュアー：レビューを書く人のこと
※最後には付録もあります。

3. 読者、読者、とにかく読者だ！

ライターである私が文章を書くとき…
すなわち、情報発信時に念頭に置く考えがこちら。

「**読者、読者、とにかく読者だ！**」

これは、**読者第一主義**を意味します。

上の言葉を見て、メルマガで稼ぐ人は
「そうそう、とにかく**読者数**が大事だよね」と思うかもしれませんが、
言葉は似ていても私の考えとは違います。

私の言う「とにかく読者だ」とは、

- ・読者に役立つ情報を書く
- ・読者に喜ばれる情報を書く
- ・読者視線の記事を書く

という意味です。

広告費をかけて読者をたくさん集める、ということではありません。

例えば、報酬額の高い情報商材が出るとして
それを誰よりも早く紹介できる権利を得られたとしたら。

ブログやメルマガですぐに「おすすめ」と紹介するか、
それとも時間をかけて中身をじっくり見て、成約率は下がっても正直な感想を書くか、
どちらの行動をとりますか？

多くのアフィリエイトは前者でしょう。
しかし、私の場合は後者の「正直な感想を書く」です。

情報商材の発売直後は多くの報酬額を得るチャンスですが、
「**とにかく読者だ**」という信念の私は
アフィリエイトの常識とは異なる行動を取ります。

4. アフィリエイトのレビューから漂う不気味さ

ねこヨーグルトの元に届いた読者の声を紹介しましょう。

他の方のレビューって、買え買えオーラしか感じません。

たった一文ですが強烈ですね。

読者はこんな感想をアフィリエイトのレビューに抱いています。

この気持ちが分かるなら一般向けのレビューを書くことは可能です ^ ^

上のような感想を寄せる人は結構います。

同じような声が今までに何人もの人から届きました。

あ、

「自分はレビューしないで独自の特典だけ紹介するから関係ないね！」

と考えている人がいるなら、こちらの声もご紹介。

以前、教材そのものよりも特典の方が欲しくなって購入したことがあります。
だって、その特典がすごく魅力的に紹介されていたから。

でも、フタを開けてみたらなんてことない内容でがっかり…。
これが2~3回ありました。

情報商材そのものをべた褒めするんじゃなく、
自分のオリジナル特典をオーバーにCMする。
きっと成約率はいいんだと思います。

でも、それでワクワクして買ったとしても、
ワクワクした分**ガッカリしたときの落胆と不信感は大い**いのではないかと。

そういうことのないアフィリエイトになりたいです。

まだ2つしか生の声を紹介していませんが、
アフィリエイトに対する読者の不信感が伝わってきませんか？

また、多くの声が届いた中で私がすごく残念に感じたのは
「アフィリエイトのレビューなんて皆同じだと思っていました」
の声を聞いたときです。

一言で言えば、「誰のレビューも参考にならない」ということ。

ライターの私がアフィリエイトとして読者に、
または同じアフィリエイトに、何かできるとしたらココだ。
そう感じました。

読者を裏切るレビューばかりしていると、読者に見捨てられます。

——時はさかのぼり 2011 年 8 月。

私が情報商材アフィリエイトに挑戦するにあたって
同じジャンルのブログを見ていた時のことです。
どのブログを見てもこんな印象を受けました。

「お、お金くさい…」

そりゃあ、お金稼ぎをテーマにしているからお金くさいのは当たり前です。
でも、私は同じようなブログを作りたいとは思いませんでした。

なかでもお金くささを感じたのはレビューです。

どのレビューも結論は同じ…「買うべし」。

アフィリエイトは商品紹介の報酬で生活費を得ているとは言え、その露骨な「買え買えオーラ」に私は不気味なものを感じました…。

すでに紹介した「買え買えオーラしか感じません」と感想を送ってくれた人もきっと同じように感じているのでしょう。

では、**アフィリエイト以外のレビュー**に目を向けてみます。

アフィリエイト以外のレビュー…つまり、一般的なレビューは[アマゾン](#)や[食べログ](#)などで見られます。(リンク先は一例)

こうした一般的な場所では、**本音丸出しの個人の感想、体験談**を読めます。

上のリンク先を見れば分かるとおり、賛否両論ですよね。
だから、信用もあるし、参考にする人も多いのです。

一方でアフィリエイトは**稼ぐことが前提**です。
そのせいか、レビューでは長所と特典を大きく魅せ、
短所と自身の本音を隠す傾向があります。

果たして、そんなレビューが信用されるのでしょうか。
(そもそも、それは「レビュー」と言えるのでしょうか)

そのレビュー、本音ですか？

～アフィリエイト裏話～

アフィリエイトが集う懇親会などに参加すると、度々こんな会話を聞きます。
「そうだ、この前紹介してたあれ、どうなの？」
「ああ、知り合いの販売者から依頼されてさ。いまいちだけど勧めたよ」

このやり取りについて、どう思いますか？

5. 読者に好かれるレビュー、販売者に好かれるレビュー

ねこさんのレビューは、**実践する人の視線**で書かれているのでとても役に立ちます。

言葉にするとありきたりなんですけど、さすがねこヨーグルトさん。
的確に、それでいて教科書的ではなく、
完全に第三者の視点で●●(商材名)の輪郭が伝わってきました。

私のレビューには、こんなありがたい声が届いています ^^

さて、少し昔話をしましょう。
あれは私が以前勤めていた会社で人生初のライターになった時のこと。

それまで公の文章なんて書いたことのなかった私は
毎日のようにしょぼい文章を世にさらしていました。

読みにくく、要点が分かりにくく、言い回しもほぼ同じ…。

「なぜこんなにも自分の文章はダメなのか…」と
画面に映る記事を見ては頭を抱えていました。
(文章術を教えてくれる人はいませんでしたからね…)

そんなへっぽこライターだった私ですが、
たった一つの信念だけは貫いていました。

それが、**読者目線で書くこと**。

その信念のみで文章を書き続けたところ、
時が経つにつれて文章の上達とともに
「あそこのレビューは参考になる！」という声が
じわじわと広まっていったのです ^^

その頃にレビューをしていたのは私だけではありません。
ライバル会社のライターもいました。

そのライターは、ひたすら**販売者目線**で記事を書いていました。
記事に短所をまったく書かなかったのです。

その結果、読者からは
「あそこは短所を隠して売りつける詐欺サイトだ」という
少し的外れな声さえ寄せられていました。

結果として、読者からは私のほうがモテモテになれたのです。

しかし、販売者からすると真逆になります。

ライターとしてサイトともども有名になってくると
販売者から「ウチの商品をレビューしてくれ！」と依頼が来ます。

記事が「辛口」と評判だった私の元に來たレビュー依頼は
読者からが多く、販売者からはあまり来ませんでした。

おそらく、多くの販売者が
「ウチの商品にダメ出しされたら評判が悪くなる」と心配したためでしょう。
(実際にそんな意見は来ていないので予想するしかありません)

一方で、短所を書かないライバルのライターには
レビュー依頼が殺到しました。

「あそこはとても素晴らしく紹介してくれる！」という声が
販売者の間で広がったためです。

私とは明確な差でした。

このように、**レビューの書き方ひとつで**
読者に好かれるか、販売者に好かれるかが変わります。

多くのアフィリエイトは、販売者に好かれるレビューを書いています。
そのおかげで報酬の特別単価をもらえたり、
先行で情報を得られたりと恩恵を受けています。

アフィリエイトにとって読者目線でレビューを書くことは
報酬を得るチャンスを捨てることと同じ。
そう言っても過言ではありません。

では、なぜ ねこヨーグルトは
稼ぎにくくなる「読者目線の記事」を今でも書き続けているのか。

その答えは次のページから話しましょう。

6. 読者と販売者の双方に喜ばれるレビューは存在する

ライター業の昔話のところで「レビュー依頼は少なかった」と言ったとおり、私の元へ来る販売者からの依頼は少なかったです。
が、0 でもありませんでした。

レビュー依頼をした販売者の多くは、私のレビューを見て
「**こんなふうに商品の改善点を言ってくれる人はなかなかいない！**」
と感謝の言葉をメールでくれました。

もしかしたら、社交辞令だったかもしれません。
もしかしたら、本音だったかもしれません。

ひとつだけ確かなのは、**私がレビューに書いた改善点を
すべて実装した販売者がいた**ことです。

改善点をすべて取り入れた商品で再度レビュー依頼をされたら、
辛口の私でも「文句のつけようがない！」と絶賛するしかありませんでした(笑)

これは、私のレビューが**販売者と読者、両者の役に立った**誇れる出来事です ^^

…こんなことを言っていますが、私はとくにエライ人でもなければ、
すべて正しい意見を言える人でもありません。

「この部分がもっとこうなったら素敵だなあ」
と、一個人の感想を書き続けていただけです。

そんなただの感想が、「べた褒め記事の数倍も価値がある」と
一部の販売者からは言われていたそう。…噂ですけど。

より素晴らしい商品ができることは、購入者も販売者も望むことですよね。
その望みに、レビュアーは力になります。

7. 辛口すぎて自爆

私がライター業に精を出していたある日のこと。
レビュー対象と同じ形態の商品を自社でも販売することになりました。

販売当日。
上司から商品のレビューを依頼された私は、さっそく商品を購入。

触り始めると同時に、レビュアーの勘がビビッと察知しました。

こ、こいつぁ…

魅力がない…！（汗）

この使い心地、可もなく不可もなく…。
なんとも言えない「普通」感…。
これを好んで使う人なんていないぞ…。

でも、どうしようかなあ。
上司はきっと「宣伝」を期待しているだろうしなあ。

…なんて葛藤は一瞬。
事前に上司から「いつもどおりレビューして」と指示されていた私は、
お望みどおりのいつもどおりに辛口でレビューしました。

そのレビューは自動で私のツイッターでつぶやかれ、
フォロワーから数分のうちに「自社商品にも辛口！ さすが！」と
賞賛(?)の返信が寄せられました。

それを見てマズイと思ったのか、上司は裏で画策。

「自作自演はアカンよー(汗)」と思っても部下の私が言えるはずなく、
黙って見守っていたら…

「あ、サクラだ」
「これあまり使いやすすくないね」
「これからに期待かなー」
と利用者から正直な感想が書かれました。

その様子に、上司は肩を落としてお手上げ状態。

とくに私へのお叱りはありませんでしたが、
私のライター業の中でも印象に残る強烈な出来事となりました…(笑)

イマイチなものを自作自演で盛り上げようとしても、
化けの皮はすぐはがれます。

表面を覆い隠すより、改善点があるなら商品自体を改善しないとダメですよ。

販売者は良い商品を、レビュアーは良いレビューを出さないと
信用を失います。



8. レビューでは批判 NG

ここまで頻繁に「辛口」という言葉が出てきましたが、
「辛口＝批判」ではありません。

「批判」は「レビュー」ではないからです。

もし私が批判をしていたら、
販売者からお礼なんて言ってもらえなかったでしょう。

批判とは、例えば「根拠のない言いがかり」が挙げられます。

商品を使ってもいないのに「全く使えねー！」
「個人情報を取られるぞ、気をつけろ！」などと言うのは
レビューではなく、批判ですね。

もし本当に使えないのなら、
なぜ使えないのか、どう改善したら良いのか、などもあわせて書くべきです。

私はこうした「短所＋改善案」を正しく書くことで
販売者からたくさんのお礼を言われました。

レビューは客観性、第三者視点を意識して書くことが
重要、かつ、基本です。

レビュアーは販売者の営業マンではいけません。
レビュアーは「否定できる俺」ではいけません。

第三者視点でレビューすれば、
読者からは信頼を得られ、販売者からはお礼を言われます。

そのレビュー、偏っていませんか？

9. レビューに隙あり！

特典づくりに力を入れるアフィリエイトターは多いですが、
レビューに力を入れるアフィリエイトターは少ないです。

ここで言う「力を入れる」とは、
キレイなページを作るとか、やたらと長い文章を書くとかではありません。

もちろんそれらも大事ですが、
読者の知りたいことに答えることがレビューとレビューターの仕事です。

成約率？ コピーライティング？
そんなものより、**本音のほう的大事です。**

報酬に目が眩んで商品を勧めていたり。
短所を隠して勧めていたり。
心の痛みを無視して勧めていたり。

こういうことをしていると、本音はレビューに表れません。

本音を出さない作戦もアリですが、
私は読者第一なので本音でレビューします。

レビューは「おすすめする文章」ではありません。
レビューは、自分が思ったこと、感じたこと、体験したことを書くものです。
商品をおすすめするのは、販売ページの役目。

特典に目が向いているアフィリエイトターが多い今こそ、
読者の知りたいことに真摯に答える正真正銘のレビューで
「信頼」を得て、他を突き放すチャンスではありませんか？

信頼こそ、成約の一番の秘訣です。

10. 大量成約は必ずしも販売者のためにならない

商品をたくさん成約させることが販売者のためになる、
または、アフィリエイトの役目だと思う人が多いようですが、
私はアフィリエイトに違う役目があると考えています。

私の考えるアフィリエイトの役目とは、
本当に必要な人にだけ商品を買ってもらうこと。

本当に必要な人にだけ商品を買ってもらうと、どうなるでしょう？

まず、良い口コミが多くなります。
「こんなのが欲しかった！」
「とても便利です！」
などなど。

また、何か意見が出てきたとしても、
それは必要だと感じて買った人からの声ですから
要望や改善案が多く、商品がより良くなる前向きなものです。

一方、とにかく成約させる目的で商品を紹介した場合、
前述した**第三者視点や短所がレビューから抜けます。**
これが行き過ぎると、あおりや特典の紹介ばかりになります。

結果、その商品を必要じゃない人も買ってしまい、
「想像したものと違う！」
「中身を見たらしょぼかった…」
ということが起きます。

こんなふうに嘆いていた人、見たことはありませんか？
もしくは、あなた自身が体験したかもしれません。

それだけならまだいいですが(ホントはよくないですが)、
不満の溜まった購入者が集まり、悪い口コミを広げることもあります。

悪い口コミは販売者にとって、すごく困ります。
多くの人に喜ばれようとたくさんの時間と労力をかけて作った商品の
悪評が広がるわけですから…。

無差別殺人ならぬ、「無差別成約」をするほど、
このような販売者にとって避けたいことが起こりやすくなります。

そのため、アフィリエイトは本当に必要な人にだけ
商品を買ってもらわなくてはいけない、と私は思います。

販売者のことを思うなら、良いレビューを書くことがおすすめ。

本音のレビューが販売者と購入者を喜ばせます ^ ^



11. 事例紹介

201X 年某月某日。ある情報商材が発売されました。

その情報商材の話題性と報酬額の高さに
アフィリエイトはこぞって「おすすめです！」と連日紹介していました。
いわゆる「お祭り状態」です。

私もその波に乗り遅れまいと、
いつもどおり**読者視点**でレビューを執筆。

結果、**本当にその情報商材を必要だと思った人が買ってくれました** ^^
買った人にはしっかり実践して稼いで、良い口コミを広めて欲しいと願います。

後日、私のレビューについて読んだ人たちに感想を聞いたところ、
こんな回答をもらえました。

いつもながら、優しく、厳しい！コメントでした。
でも、あの●●に対する部分で、
購入者にとっては一番肝心な部分なので、かなり参考になると思います。

ねこヨーグルトさんのレビュー見たあとで、よく見ると、
確かに特典の部分がかなり重点になってまして、
その部分ですごく良いマニュアルに見えてしまうんですが、
ノウハウの部分はどうなのかな？って思えるくらい冷静に見ることが出来ました。

アフィリエイトのあるべきレビューの形を考えさせられました。
やっぱり、商売って信用第一ですよね ^^ /

相変わらず、他の煽りエイターさんとの違いを感じますね！
自分で商材を分析できる力も付きそうな気がします。
これで納得した方は、買えば良いと思いますね。

●●が気になっている人が、自分のレベルに合わせて向いているのかいないのか、どんな風実践すれば良いのかという明確なイメージを持って購入を検討できるよう考えられていて、とてもわかりやすかったです。

また、**ゴリ押し感がないので抵抗感なく読める**点も、今後レビューを書く上での素晴らしいお手本だと思いました。

やっぱり、ライターさんから出発っていうのは、アフィリエイト出発とは違うんですね～。

常識っていうか、最初に教えられる部分っていうか、アフィリエイトはやっぱり、売れないと報酬にならないっていうのがありますもんね。

だから、**情報商材アフィリエイトの狭い世界のジョーシキに傾きがちなところを、ねこヨーさんの文章が引っ張ってくれる**っていう感覚があります。

どれも嬉しい感想です ^^

回答をもらうときに「ぜひ厳しい意見も！」と求めたのですが、みなさん優しいですね(泣)

私のレビューの特徴は、**読者視点で長所も短所も伝える**ところです。

そのおかげで、**読者はじっくりと考えることができ、あせることなく購入するかどうかを決められます。**

…と、私の姿勢について長々と長所ばかり書いてきましたが、その長所も短所も伝える姿勢にのっとり、ねこヨーグルトのレビューに弱点があることもお伝えします。

12. ねこヨーグルトの弱点

前ページに続き、私のレビューを読んだ人からの生の声です。
冷静な意見をくれた人たちに感謝します ^ ^

他の方のメルマガ、レビューでは、
教材の弱点を埋めるためのサポート、さらなる強化のための特典が主体で、
他の商材との比較はなかったと思います。

ねこヨーさんのレビューを読むと、熱が少し覚めて、冷静な目で見えるようになるのでは？
その上で、**本当に欲しい人は自分に合った特典を提供するアフィリエイターから購入しているのではないのでしょうか？**

ねこヨーグルトさんのレビューはとてもわかりやすいです

ただ今回は●●を紹介されている方が多いため、いろんな人のレビューを見比べて
特典で購入するという方が多かったのではと思います
僕自身も●●アフィリを専門にやっているため、そのような選択になりました

●●アフィリ経験者が●●を購入するポイントは
SEOに関する部分が気になったのでは
もちろん初めての方にはまた違うポイントがあると思います

●●のレビューでも感じたのですが、的確なレビューだと思います。

商売としては、どちらが正解とは言い難いですが、
レビューの意味を考えれば、私はネコさんの考えに同感しています。

私は情報商材アフィリエイトに参入して、まだ日が浅いのですが、
この業界のおかしな状況には、とてもがっかりしています。
なので、また物販+AdSense メインに戻るかもしれません。

そう、私のレビューは特典が弱いのです！
(厳密にはレビューの弱点じゃないですね)

特典の重要性は多くの優良教材で言われています。
ぜひ、良いレビューありきで良い特典も用意しましょう。
※物販の場合は特典を付けられません。

でも、特典の魅せ方を間違えると
こんなふうにガッカリ感を抱く人もいるのでご注意を。

騙されたってわけじゃないんですが、
等身大の特典紹介をしてくれればよかったのに、
必要以上に「すごいもの」に思わせる戦略というんでしょうか。

特典はありのままのすごさをアピールしましょう ^^



13. 「読者思い」の行き着く先

「販売者目線より読者目線で書くことは、報酬を捨てることと同じ」と
悲しいことをかなり前に言いましたが、
読者目線で情報発信し続けるとこんな声をもらえることもあります。

●●、色んな人が紹介されてましたが、
私はあまりにも凄いとか、最強とかの文字ばかりが羅列されていて、
あまりピンときてなくて、ねこヨーグルトさんのレビューを見て、
●●アフィリなんだと知ったくらいです。

ねこヨーグルトさんのレビューを見て、まだ私には早いと思いました。
今●●を持っていますが、それさえも実践の途中です。

ねこヨーグルトさんの●●のレビューをじっくり見る事ができてよかったです。
ほんとに、●●が欲しくなった時にねこヨーグルトさんから購入したいと思いました。

まだまだアフィリエイターではないですが、
アフィリエイターと名乗る事が出来た時に、今回の内容を参考にできればとおもいます。

読者を思う心と積み上げた信頼があれば、情報商材を買ってもらえます。
販売者目線で書いた無差別成約を狙うレビューでは、こうはいきません。

私の報酬が毎月わずかながら右肩上がりに増え続けているのも
「とにかく読者だ！」とコツコツとやってきたからだと感じます ^^

ちなみに、上の感想の中で「実践途中」とありますが、
何かの教材を実践中の人に新しいものを私は基本的に勧めません。

私は情報商材の購入相談を受けてもあまり勧めることはなく、
実践中の教材があるなら、そちらに集中するように伝えています。

読者へ商品を無理に勧めないと、こんな声が返ってくるのです。

＞ 正直、●●をやるよりも実践中の●●で良いです(笑) ←ねこヨーグルトの回答

ほらね、そうやって言ってくれる人がいないと、
●●を実践しないまま、●●に手を出す人が続出しますよね。
「すごい教材」をコンプリートして喜んでもる人。

私がそうでした。
「●●」「●●」「●●」をコンプリートして、
それだけで満足してましたもん。

収集癖のある人はノウハウコレクターになりやすいですね。

王道の教材を持っている人がその価値を再認識すれば、
「今すぐこれを買わないと稼げません」なんてあおり文句では
心を動かされなくなります。
(むしろ、必死に売ろうとするアフィリエイトを可愛く思えるでしょう)

読者に購入を冷静に判断してもらうことが
レビュー(レビュアー)の役目だと私は思うのですが、
この業界のレビュー(レビュアー)は販売者と同じように騒ぐので
なんとも恐ろしいです(笑)

読者に喜ばれていきましょう。
読者に喜ばれて報酬をもらうことは、とても嬉しいことです ^^

14. 読者は感じています

「12. ねこヨーグルトの弱点」のところで紹介した読者の声にこんな言葉が出てきたことを覚えていますか？

私は情報商材アフィリエイトに参入して、まだ日が浅いのですが、
この業界のおかしな状況には、とてもがっかりしています。
なので、また物販+AdSense メインに戻るかもしれません。

この人が業界のどの部分にガッカリしているかは分かりませんが、
おそらく「自分だけ稼げればいい」と思う人が多いからでは？ と
私は思います。

- ・特典にサポートを付けておきながら、まともにサポートをしてくれない
- ・渡されるはずの特典が数ヶ月経ってもまだ来ない
- ・昨日まで勧めていたと思ったら今日から違う情報商材を勧めている

利己主義。

「この業界のおかしな状況」の根本にあるのは、これではないでしょうか。

アフィリエイトは稼ぐためにアフィリエイトをするわけですから
利己主義でも間違っていないように感じますが、
「人としてそれってどうなの？」と感じる人が多いのだと私は考えています。

例えば。

8 ページでアフィリエイトの懇親会の話をしました。

自分のブログなどの媒体では商品をおすすめしていても、
実際の気持ちとは違う、という話でしたね。

なぜ、対面で向かう相手には本心を伝えて
自分の読者には本心を伝えないのでしょうか。
私にはそれが不思議でたまりません。

そんな姿勢でいては、たとえ読者がハッキリとは感じなくても、
「自分さえ稼げればいい」という雰囲気は薄々感じるのも無理はありません。

対面で向かう相手も、顔の見えない読者も、同じ一人の人間です。

なのに、自分の偽りの気持ちを載せた文章で商品を買ってもらうことに
心は痛まないのでしょうか。

その態度の違いが、私は不思議なのです。

顔は見えなくても、読者は記事とその執筆者を信じています。
その信頼を裏切ってははいけません。

15. 人として大切なもの

最近読んだ本で感動した一冊があります。紹介します。

[「利他のすすめ」大山泰弘](#)

「日本理化学工業」というチョーク工場を知っていますか？

「日本でいちばん大切にしたい会社」（坂本光司著）で紹介された会社であり、当時社長（現会長）だった大山氏には、福祉などの社会事業に貢献した経営者の証である「渋沢栄一賞」が贈られました。

この会社の特徴は、従業員の74%が知的障がい者であること。
チョークの製造ラインにいたっては、ほぼ100%知的障がい者で稼働しています。

上の本では、知的障がい者が健常者と同じように働けることを証明しながら、
「人の役に立つことが自分の幸せになる」という人間の本質が書かれています。

この本、読むと心が洗われますよ～（泣）

知的障がい者は、健常者なら当たり前に行える「本音と建前の使い分け」ができません。

何か小さいことで暴れたり、落ち込んだりします。

そのため、企業に勤めることは難しいと思われてきました。

しかし、当時社長だった大山氏は
知的障がい者が健常者と同じように働けるよう会社の仕組みを変えたのです。

結果、チョークの売上OK！ 障がい者雇用OK！ の素晴らしい会社に^^

大山氏と社員のすごいところは、知的障がい者と心で向き合ったことです。

知的障がい者はとても純粋です。

彼らは、本当に自分のことを考えてものを言ってくれているのか、
それとも利己的な言い分なのかを感じ分けることができます。

つまり、本心を見抜かれるのです。

そんな彼らのために本気で仕組みを考え
彼らが問題なく仕事をできるようになると、彼らは仕事の成果でお返しをします。
健常者と同じ、もしくはそれ以上の成果を出すそうです。
(集中力がめっちゃすごい)

役に立ちたい気持ちと役に立ったときの嬉しさ。
健常者と知的障がい者の間で循環する「ありがとう」の気持ち。

本心で向き合える社員が集う、日本理化学工業の職場の雰囲気は
とても良いとのこと。
会社勤めもなかなか捨てたものじゃありませんね ^ ^

なんて言うと、
「いいように社畜として調教されているだけじゃないか」と
心ない人は思うかもしれません。

しかし、大山氏の伝えたいことは違います。
「誰かの役に立ってこそ、人は幸せになれる」です。

ここからは私の言い分ですが、会社でも自宅でも働く場所は関係ありません。

人の役に立てるなら、おしゃれなカフェで
パソコンをカタカタと叩くのもいいのです。

アフィリエイトのレビューも同じ。

読者の役に立てば、「ありがとう」と返ってくる。
「ありがとう」のために役立つ情報を発信する。

この感謝の循環が報酬に繋がっていく、と私は考えています。

知的障がい者のような感覚が敏感な読者はなかなかいないかもしれませんが、
本心を見抜かれる相手に接するようにレビューを書けば
読者から信頼されると思いますが、いかがでしょう？

日本理化学工業の職場のような雰囲気、あるいは関係を
自分の媒体でも作れたら最高ですね ^ ^

利己主義に走るあまり、人として大事なものを忘れていませんか？

↓よかったら図書館から借りて読んでみてください。

[「利他のすすめ」大山泰弘](#)

●「利他のすすめ」の内容を簡単に紹介

- ・誰でも働けるようにした日本理化学工業の工夫とは
- ・知的障がい者を安く雇ってこき使っている、という批判にどう立ち向かったか
- ・なぜ、知的障がい者に偏見を持っていた大山氏が彼らを雇うようになったのか
- ・障がい者はチョークしか作れないだろう？ と言われたとき大山氏がとった行動とは
- ・利他は自己犠牲ではない

ちなみに、「利他」とは「利己」と逆で「人の役に立つこと」という意味です。
アフィリエイトだからこそ、利他主義の精神を学んでみるのもいいですね。
人を喜ばせてナンボです。



16. 読者がレビューで知りたいこと

ここまで読んでいただいたお礼に、あるデータをお見せします ^^

「11. 事例紹介」で私は某情報商材のレビューを書いたと言いました。

実はその数日前に、情報商材についての情報を発信する専用メルマガを作成し、メルマガ登録時に2つの質問を用意して、読者の生の声を聞いたのです。その声をお見せします。

私としては1つ目の質問が本命で
2つ目の質問は気まぐれで設けたのですが、意外や意外。

2つ目の質問のほうを読者の本音を聞ける結果になりました。

読者がレビューに求めるものとは何なのか？

あなたが今後、情報商材をレビューするときの参考になれば幸いです。

質問 1. 新教材について何を知りたいですか？

有効回答数：12

内訳

- ・ 初心者向けかどうか：3
- ・ (再現性、合法性、具体性含めて)実践できるかどうか：3
- ・ 欠点や疑問点：2
- ・ イチ押しとされているものの短所：1
- ・ 他教材との比較：1
- ・ 新教材の手法の詳細：1
- ・ ねこヨーグルト自身の感想：1

回答を紹介します

- ・ とにかくボリュームのある教材と聞いたので、
初心者はどこからはじめたらいいのかとか、
初心者だからわからない盲点みたいな部分があれば先に知っておきたいです。[女性]
(初心者向けかどうか)
- ・ 初心者が陥りそうな箇所ですかね…[女性]
(初心者向けかどうか)
- ・ どのようなものを作っていくのか、
また誰でも作れるようなレベルなのか知りたいです[男性]
(初心者向けかどうか)
- ・ 実践的かどうか。稼ぎに直結するか。[男性]
(再現性、合法性、具体性含めて)実践できるかどうか)
- ・ ずっと継続して実践出来る内容かどうか[男性]
(再現性、合法性、具体性含めて)実践できるかどうか)

- ・再現性[男性]
((再現性、合法性、具体性含めて)実践できるかどうか)
- ・販売ページや●●さん(某有名アフィリエイター)のレビューを読む限りは、
凄い教材というイメージです。
ねこヨーグルトさんの見解が知りたい、特に欠点や疑問に感じる部分等。[男性]
(欠点や疑問点)
- ・教材の穴はどこかいな。[男性]
(欠点や疑問点)
- ・目玉の一つらしい●●の効力について。
特に、一定期間はしのげても、将来的には Google に
飛ばされる原因になるのでは???[女性]
(イチ押しとされているものの短所)
- ・どこが●●(他教材)と違うのか?[女性]
(他教材との比較)
- ・●●についてのことが聞きたいですね[男性]
(新教材の手法の詳細)
- ・ねこヨーグルトさんの感想[女性]
(ねこヨーグルト自身の感想)

ねこヨーグルトのコメント

「初心者向け」と言われる情報商材でも

- ・本当に初心者向けなのか？
- ・誰でも実践できる内容なのか？

が読者の知りたいことと分かりました。

「初心者」の定義は人それぞれ異なりますから、
具体的にどんな人なら実践可能なのか、をレビューに書くと親切です ^^

質問 2. なぜ、専用メルマガに登録したのですか？

有効回答数：16

内訳

- ・客観的な意見、本音を聞きたいから：7
- ・購入を検討しているため：2
- ・新教材の詳細を知りたいから：2
- ・ねこヨーグルトのファンだから：2
- ・ライター視点が気になって：1
- ・記事が面白くてためになるから：1
- ・メルマガの内容が気になったから：1

回答を紹介します

- ・絶賛されている教材について客観的な意見が聞きたいです。[男性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)
- ・新教材の話は、私にも先行販売の時点で知っていました。
魅力を感じますが、ねこヨーグルトさんの見解を知りたいからです。[男性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)
- ・●●アフィリに挑戦してみたいと思っていたので、気になる商材でしたが、
本当に初心者でもできる内容なのか不安だったので。[女性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)
- ・色々な教材を見てきたアフィリエイトさんの率直な感想が聞きたかった為[男性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)
- ・色々な方のご意見を参考にしたいので。[女性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)
- ・本音が聞きたい[男性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)

- ・冷静な目線でみた意見を聞きたいよ～[男性]
(客観的な意見、本音を聞きたいから)
- ・今後購入を検討しているので、気になり登録させていただきました。[女性]
(購入を検討しているため)
- ・購入を考えているので[女性]
(購入を検討しているため)
- ・新しく発売される商材のレビューが知れるらしいので[男性]
(新教材の詳細を知りたいから)
- ・●●の秘密が知りたい！！[女性]
(新教材の詳細を知りたいから)
- ・ねこヨーグルトさんのファンです！楽しみです。[女性]
(ねこヨーグルトのファンだから)
- ・ねこ神のファンだから＼(^o^)／[女性]
(ねこヨーグルトのファンだから)
- ・ライターとしての視点というのが気になったので。[男性]
(ライター視点が気になって)
- ・ねこヨーさんの記事はどれも面白くためになるからです。[女性]
(記事が面白くてためになるから)
- ・どんな内容なのか気になったから ^^ [男性]
(メルマガの内容が気になったから)

ねこヨーグルトのコメント

私に客観的な意見を求める人が断トツで多かったです。

もっと客観的なレビューが増えれば、私の存在価値はなくなります(笑)

最後に、ある読者の声を紹介します。

ねこヨーグルトさんの読者さんや購入者さんに対する
向き合い方を拝見していると、こうあるべきだなあとつくづく思います。

以前、ある方のブログを拝見していて、
「インターネットとは人間である」という言葉に激しく同意しました。

2チャンネルをはじめとする掲示板などでは、
相手と面と向かっていないのをいいことに、
平気で人を傷つけるひどい発言をする方をたくさん見かけます。

自分が稼げればいいという考えだけでアフィリエイトをする人も、
人の気持ちを考えないという意味では、そうした人と大差ないように思います。

モニターの向こう側にいる人の気持ちを汲み取れる情報を提供できて、
初めて胸を張って報酬を頂ける、そんな活動ができなければいけませんね。

読者の気持ちを忘れないようにしたいですね ^^

本レポートを書くに当たり
感想を送っていただいた、
また、掲載許可をいただいた
読者のみなさんにお礼申し上げます。

17. おわりに - 完全はありえない



今回のレポートはいかがでした？

普段は聞けない、たくさんの読者の本音を紹介しました。
あなたはどうか感じたでしょうか。

ぜひ、読者に信頼される、読者に喜ばれるアフィリエイトを
目指してください^^

最後の最後に、「**完全な情報商材は存在しない**」とお伝えしておきます。

人間は完全ではありません。

完全ではない人間が作ったものに完全はありえません。

だから、私たちはレビューで正しい情報を伝えなくてはいけないのです。

そして、私たちの書くレビューもまた、

完全ではないと認識しておく必要があります。

(このレポートも同じ)

ときには客観性のない褒めちぎり気味な、

あるいは批判的なレビューを書いてしまうかもしれません。

そんなときは冷静に自分のレビューを見直したいものです。

不完全でも、可能な限り読者のためになるレビューを書いていきたいですね^^

・感想などあれば、お気軽にお送りくださいませ^^

[ねこヨーグルトにメールを送る](#)

気が向いたら、ねこヨーグルトのブログへ遊びに来てください^^
ブログを使ったアフィリエイトで稼ぐ方法を解説しています。



[ブログアフィリエイトで稼ぐ方法について皆が知りたいこと](#)

また、無料レポートをダウンロードするときに
捨てメールアドレスで登録してしまった場合は、
以下から本アドレスで再登録できますので、よろしければどうぞ^^

[ねこヨーグルトのメルマガを読む\(無料\)](#)

※メルマガでは、ブログやレポートには載せていない
アフィリエイトで稼ぐための情報+豪華特典を発信しています。
※メルマガの解除はいつでも可能です。

それでは、またブログとメルマガでお会いしましょう^^

このレポートを読んだ人はこんなレポートも読んでいます。



稼ぐ方法について初心者アフィリエイトが知りたいこと
後輩から受けたアフィリの質問 10 個に答えたレポート。
アフィ美とエイ子をはじめ、個性的なキャラが登場した
衝撃のアフィリエイトマンガ 1 作目。

→ [このレポートを読む！](#) (無料)



読みにくい文章から卒業する 19の方法
現役ライターの「読みやすい文章の書き方」レポート。
ブログアフィリエイトに大人気。
期待に応えて四コママンガも収録。

→ [このレポートを読む！](#) (無料)



アフィリエイトのためのセミナー参加心得
セミナーや飲み会に参加するアフィリエイト向けレポート。
アレを持って行かない人が多すぎる現状を見て作成。
赤っ恥を回避し、今後のあなたを伸ばす内容です。

→ [このレポートを読む！](#) (無料)



あふみ☆えいこ 1 ブログテーマの選び方
ブログのテーマ選びについて解説したマンガレポート。
マンガの意外な人気を受けて、全ページマンガという
業界初(?)の試みに挑戦しました。

→ [このレポートを読む！](#) (無料)

著者紹介



名前：ねこヨーグルト

社会人になりたての頃はプログラマーだった理系人間。

うつ病が多いことで有名な IT 業界で
周りの人間が次々とダウンしていく現場に所属。

自身も、ワンピースのキャラ「黄猿」にそっくりな嫌味上司に心身をやられ、
夜中 3 時就寝、翌朝 6 時起きという自分の時間がとれない環境で
数年勤めた後に転職。

転職先は、これまでの理系とは真逆の文系ライター業。
そこでもまた自分の時間が無くなり、数年後に退職。

「この世に定時で帰れる仕事は無いのか…」と
ほのかに絶望していたとき、アフィリエイトに出会う。

2011 年 4 月からブログを使ったアフィリエイトに取り組み、
2011 年 7 月には月間 138 万 PV を達成。
Yahoo!知恵袋で「有名ブログ」と紹介され、約 13 万円の報酬も発生。

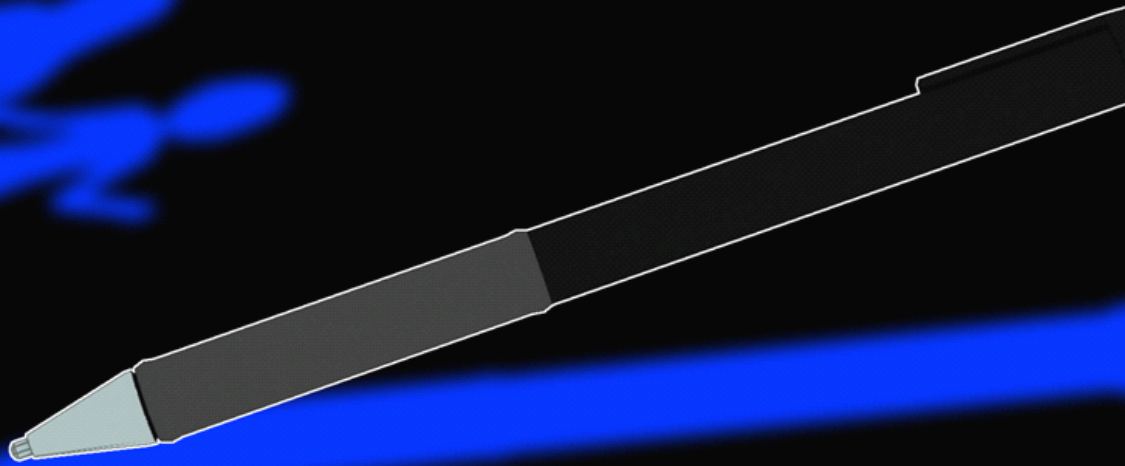
現在はライター業で培った文章力を活かし、
アフィリエイトについて分かりやすく解説している。
累計報酬額は 100 万円を超え、その独特なゆるい姿勢に隠れファンが増殖中。

ねこヨーグルトはアフィリエイトを頑張る方を応援します ^ ^
[より詳しい自己紹介](#)

裏切りの レビュー

読者に見放されるたった一つの方法

ボールペン
落としたー！



レビューひとつで
読者は離れます

