amazonアソシエイト

稼げる・稼げないかは参入ジャンル次第

失敗しないジャンル選び

３つの視点

『仕組みづくり』の教科書

稼げるか・稼げないかは参入ジャンル次第！失敗しないジャンル選び３つの視点

PDF を申請くださり、誠にありがとうございます。

ここでの内容は拙著「あなたの『好き』をお金に！まずは月 1 万円を稼ぐ趣味ブログ構築法」におけるジャンル選びについて、より深掘りした内容です。

現在、Google 検索エンジンは、情報の専門性を高く評価します。
そのため方向性の絞られていない情報は、検索エンジンで上位表示されにくい傾向です。

amazon アソシエイトを始めるにあたり、ジャンルの違った商品をあれこれ紹介するより、ある一定のジャンルに絞った商品紹介をおすすめしています。

参入ジャンルを選ぶとき、まずはこの 2 つを押さえてください。
・amazon に商品が存在すること：存在しなければ紹介のしようがありません
・関連書を 10 冊は読んでいる、これから読める：プチ専門家になってください

その上で、「失敗しないジャンル選び 3 つの視点」について、解説させていただきます。

1.使ったことのある商品が多い分野
2.強み×悩み×検索需要
3.ニッチ化

一つずつ見てみましょう。

1.使ったことのある商品が多い分野

使ったこともない商品を紹介したとしても、稼ぎにつながらない状況です。

参入ジャンルを選ぶ際、

・使ったことのある商品が色々ある分野

・これからも商品購入して使っていける分野

これが欠かせない状況にあります。

この視点からジャンルを選ぶと写真なども数多く掲載できるため、ユーザーにわかりやすく、しかも Google に評価されやい傾向です。

あなたが身銭を切って試してみるからこそ、ユーザーに失敗しないベストな選択肢をご紹介できます。

これから商品購入するユーザーに対し、自ら実験台になるイメージです。
要するに、ユーザーの「面倒くさい」「失敗したくない」を肩代わりしてあげてください。

これがまさに、

●有益な情報＝価値

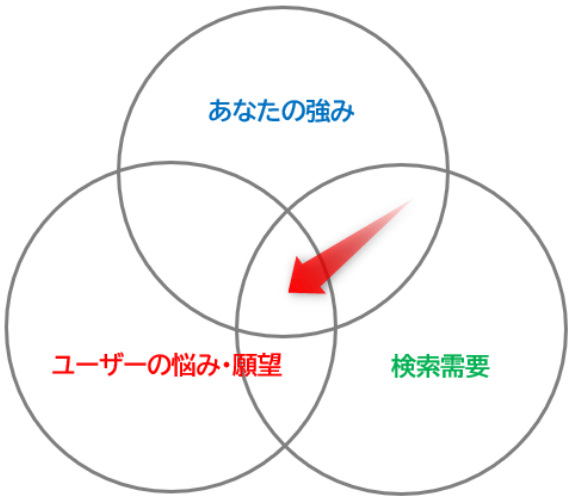
真の価値はあなたの実体験から生まれる、これを忘れないでください。

価値を提供するからこそ、あなたのもとへ「稼ぎ」がやって来ます。
amazon アソシエイトで言うと、「商品を使ってみる」これが一番です。

このような商品のあるジャンルは何ですか？
もしくは、プチ専門家としてこれから商品を色々試せるジャンルは何ですか？

2.強み×悩み×検索需要

あなたの強みを最も必要とする人に、検索キーワードを通して発見してもらえるようイメージしてください。



3 つの要素が重なる部分を見つけだす必要があります。

10（強み）×10（悩み）×10（検索需要）＝1000 点となる部分を見つけるイメージです。

失敗するパターンを極端に言うと、
10（強み）×10（悩み）×0（検索需要）＝0 点

といった感じ。

いくら強みがあろうと、どれだけ深い悩みをもつ人がいようと、それが検索エンジンで調べられなければ、あなたのブログが発見されることは一生ありません。
一生見られなければ「1 円も稼げない」ということです。

3 要素のリサーチ方法は以下のとおりです。

- **あなたの強み**：一次情報をできるだけ多くもつ領域は？
- **ユーザーの悩み**：Yahoo!知恵袋、2CH、関連本のレビューなど
- **検索需要**：サジェストキーワード、月間検索数、Google 検索での情報量など

検索需要は以下のツールを使ってください。

- **サジェストキーワード**：ラッコキーワード
- **検索需要**：アラマキジャケ
- **需要の傾向**：Google トレンド※

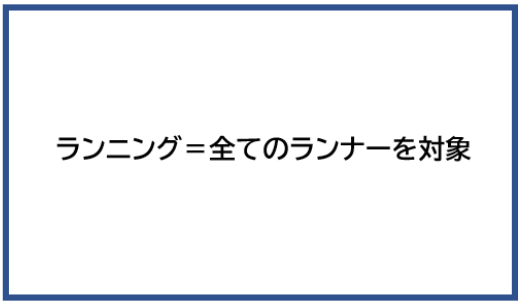
※Google トレンドは、2 語以上のキーワードが検索 NG なので 1 語にする　「ランニングキャップ」⇒「ランニングキャップ」

あなたに**一次情報をもとにした強み**があり、その強みを**必要とする人**がいて、かつ**ネット検索で解決策を探している**ような領域を見つけだしてください。

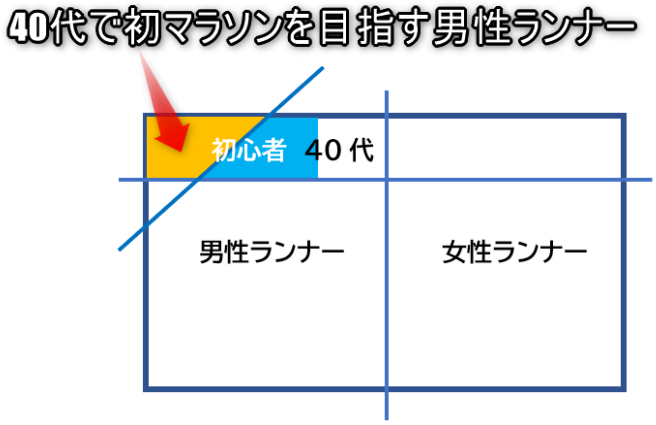
3.ニッチ化

稼げるジャンルには 100%ライバルが存在します。
ライバルが存在するということは、稼げるジャンルなので喜んでください。

その認識のもと、**あなたが勝てる領域にまで絞り込む必要**があります。
「ジャンル＝ランニング」、これは絶対に稼げない考え方です。



下記のオレンジ部分は、40 代男性初心者ランナーのうち、さらに初マラソンを目指す人をターゲットにした絞り込みです。



YMYL 以外のほとんどのジャンルで、狙う領域を絞り込むことで「勝てる分野」を創り出すことが可能です。
※YMYL（Your Money Your Life）は お金や健康ジャンル

ジャンルを絞り込むときの軸としては

- **性別**
- **年代**
- **レベル感（初心者 or 経験者など）**
- **社会的属性（会社員、自営業者、学生、パート、主婦向けなど）**
- **商品の特徴（いつ、どこで、どのように使う商品なのか）**

といった視点から絞り込んでいくと、思わぬニッチを発見できます。

ニッチ化に成功すると、以下のようなメリットが生じます。

- **紹介商品を選びやすくなる**
- **記事が書きやすくなる**
- **商品が売れやすくなる**

その結果、ある属性の人には確実に刺さる、高打率なブログを構築できるのです。
つまり稼げるわけです。

また、以下の 3 つの質問にすぐに答えられるようになります。

- **誰の**
- **どんな悩みを**
- **どうやって解決するブログ**

あたなの**ブログの特徴をポン・ポン・ポンと答えられる**ようになってください。
（例）

- **40 代でマラソン初挑戦を目指す人の**
- **「どんなグッズを選べばいいのか？」といった悩みに**
- **40 代でランニングを始めた自分の体験をもとに失敗しないグッズを紹介**

これからあなたが作ろうとしているのは、

- **誰の**
- **どんな悩みを**
- **どうやって解決する**

ブログですか？

その他、拙著「あなたの『好き』をお金に！まずは月 1 万円を稼ぐ趣味ブログ構築法」では、ジャンル選び 6 つの視点を解説しております。

1.一次情報を発信できるか？
2.情報発信を続けられるか？
3.長期的な需要はあるか？
4.平均的な報酬額はどのくらい？
5.ライバルのレベル感は？
6.Google が慎重なキーワードに含まれないか？

無料特典として、「最短でより稼げるジャンルを見つけ出す金脈発掘シート」をお渡ししています。ぜひそちらもご活用ください。

以上、参入ジャンルを選ぶとき、絶対に欠かせない視点は以下の 3 つです。

1.使ったことのある商品が多い分野
2.強み×悩み×検索需要
3.ニッチ化

この 3 つを丁寧にリサーチし考え抜くことで、記事を書き始めてからが驚くほどスムーズになります。

趣味を楽しみながら、amazon アソシエイトで長期的に稼ぎ続けてください。