
実際にアフィリエイトして わかった5つのメリット

『副業にアフィリエイトがおすすめの5つの理由とは』

こんにちは、たてもんです ^^

今や、厚生労働省も副業解禁する時代になり、
副業を認める企業も増えてきましたね。

さらには、終身雇用の崩壊や年金不安などが
叫ばれている背景も追い風となり、
今後いっそう副業が注目されていくかと思います。

同じく、

時代の流れとして大きく変わったことがあります。

それは、

多くの「人」や「情報」がインターネットの世界に
流れているということです。

Amazon を見れば一目瞭然で、

世界のメーカーや小売店が業績不振なのも

実は、このインターネット上の情報空間に

精通していなかったのが原因なのです。

要は、

Amazon のようにインターネット上で

「人に価値を提供していく」戦略を

とらないとその企業は、
どんどん縮小して行かざるを得ないのです。
これを自分とは関係ないことだとは
思わないで欲しいのです。

Amazon の事例や副業解禁のニュースを
見てもわかるように、これからの時代、
企業だけに頼って生きていくのは難しいのです。

今後は、より一層、
「個人之力」 で収入を得ていくスキルを
身につけていくことがとても重要なのです。

それには、インターネットの世界を知らないと
取り残されてしまいます。

そこで、ネット上のビジネスを知る上で、

もっとも必要な方法が

この「**アフィリエイト**」なのです。

今回は、実際に僕、たてもんが

アフィリエイトをやってみて、

わかったことや感じたことをレポート形式で分かり易く、

簡潔にまとめてみましたので、

ぜひ、この『実際にアフィリエイトしてわかった5つの特

徴』を読んで、ショートカットで情報発信スキルを身につけ

ていただけたらなと思います。

と言っても、

僕自身も最初は「ア、アフィリエイトって何!？」

から入っているんで偉そうなことは言えないんですけどね w

それでは、早速『アフィリエイト5つの特徴』を説明していきたいと思います。

その前に、僕と同じようにアフィリエイトがわからない人もいると思うのでアフィリエイトとは何なのかから、簡単に説明していきますね。

・アフィリエイトとは

これは、企業の商品やサービスの広告を自分の運営するサイトに掲載して紹介し、売れるとその成果報酬がもらえるという仕組みです。

その時に直接個人が企業と契約をするわけではなく、仲介会社であるASPと呼ばれる代理業者を仲介してアフィリエイトを行います。

・ ASP とは

(アフィリエイト・サイト・プロバイダー)

ASP は企業とブロガーの仲介を行い、商品の取扱やトラブルが起きないように契約の管理や金銭の管理・取りまとめを行う役目をしています。

お互いにどんなメリットがあるかというと、

ASP を仲介することで、ブロガーは多くの商品やサービスを探して好きなものをいくらでも選ぶことができます。

また、

企業側も商品を宣伝する手間が省くことができるので、お互いにとって便利な仕組みになっています。

いかがですか？

僕も、最初は、ちんぷんかんぷんでした w

でも、最初は「へーこんなビジネスの仕組みがあるんだ〜」

てぐらいで全然問題ないです。まずは、

厳密な理解よりも、全体像を把握するほうが大切です。

そんな僕も、最初のころは、ドキドキでしたけどね w

でも、やっと僕も、アフィリエイトを学んで、

「ネットビジネスの入り口に足を一步踏み入れたんだなあ」

て気持ちで期待と不安でいっぱいでした。

で「よしっやってやるぞ！」て、

何事もはじめての経験は、自分自信を成長させてくれます。

少しずつ、でも確実に一緒に理想の未来を目指していきまし

よう！

ということで、アフィリエイトの仕組みが
わかったところで、次からは、そのメリットを
深掘りしていきたいと思います。

アフィリエイトには以下5つの特徴があります。

- ① 在庫を持つ必要がなくて
- ② 初期費用がかからなくて
- ③ パソコン1台でできて
- ④ 労働しなくてよくて
- ⑤ レバレッジがかけることができる

では、上記5つの特徴をさらに詳しく

説明していきますね ^^

① 在庫を持つ必要がない

以前僕が、「中国輸入物販ビジネス」をしていた話を
したと思いますが、いわゆる「せどり」を

経験したことがある人なら、

この凄さがわかると思います。

この在庫を持たなくて良いってのは、

実に最大のメリットなんです。

在庫を持たなくて良いってことは、

「金銭的リスクもない」ってことになります。

だって、商品を仕入れる必要がないから。

これって、これからビジネスを、

はじめてやる人にとっては、

参入障壁が低くとても行動しやすいってことなんです。

行動できるってすごく大事ですよ。

これができなきゃ、1円も稼げないし、

行動してはじめて、わかることがたくさんあります。

どんなに有益な情報でも、ハードルが高すぎて、

行動できなきゃ、話にならないんですよ。

だから、初心者さんにとって、

ハードルが低いってことは、とても重要だと思います。

僕なんて、最初自己流でやっていたので、

正しいかわからない情報に振り回され、

何時間も何日間もインプットばかり・・・、

「・・・あ～っ結局、何もできていない！」

て焦ってばかりで1mmも進んでなかったんですw

で、話を戻すと、

在庫を持たなくていいメリットとしては、

売れ残りの在庫を見なくていいところですよ。

僕もせどりで経験してわかりますが、

売れなくて在庫がどんどん増えてゆくと憂鬱になります。

精神的にも金銭的にも不安定な状態になるんです。

「・・・あっ、また段ボールが増えた」て・・・。

これが長引くと、常に情緒不安定な状態になって、

僕が目指す、精神的自由度の高い生活が

得られなくなってしまうんです。

そういった金銭的リスクだけでなく

精神的リスクも持たなくていいので、

この『在庫を持つ必要がない』というメリットは、

一度もビジネスをしたことがなくて不安だっていう人には、

とても取り組みやすいと言えます。

② 初期費用がかからない

これも他のビジネスに比べると圧倒的な

メリットと言えます。

それは、断然『初期費用が安い！』ということ。

例えばブログ始めるとしたら「サーバー代」と

「ドメイン代」の固定費はこの2つだけで、

1ヶ月にしたら計2,000円くらいしかかからない。

それは、初期費用としては圧倒的に安くて昼食2食分。

逆に、これがリアル店舗だと都内で飲食店を開くとしたら、家賃、人件費とか初期費用で最低でも開店費用として1,000万以上はかかる。さらに、オープンしたからといって経営がうまくいく保証もない。

また、株や不動産などの投資もそれなりに儲けたいなら最初にそれなりの額を投資しなければ大した儲けになりません。

もし、少ない投資で儲けたいということならFXって話もあるけど、これも所詮は賭け事なので継続して儲けられる保証はない、むしろ大損する可能性もありうる。

上記にあげたビジネスは

どれもこれも初期費用の問題を解決できたとしても

その大金を全部溶かしてしまう可能性を大いに含んでいる。

その辺、

ネットビジネスなら安心で、

初期費用もランニングコストもたいしてかからない。

ましてや「借金」というリスクがないのも、

ビジネス初心者にとって魅力的な特徴だと言えます。

③ パソコン1台でできる

あとは、なんと言っても PC1 台で始められる手軽さという

点です。休日にお気に入りのカフェや帰宅中の電車のちょっ

とした隙間時間だったり、そんな「場所や時間を選ばない」

手軽さってのもすごく魅力の1つです。

④ 労働しなくいい

これは、一度、

この仕組みを作ってしまうば

後は自動で収入を稼いでくれるということ。

例えば、

- ・ぐっすり寝ている時でも
- ・ご飯を食べている時でも
- ・家事をしながらでも
- ・子育てしながらでも
- ・旅行に行ってる時でも
- ・もちろん本業をしながらでも

「自分の分身」 になって稼いでくれるので、

とってもラクチンということですよ。

ちょっと常識では考えられませんが、
これも最大のメリットの一つと言えます。

⑤ レバレッジがかけることができる

最後のこの、レバレッジとはテコの原理のことで

『最小の力で最大の力を発揮する』という意味です。

要は、

わざわざ1人のために作業をしなくても、

一度この仕組みをつくりさえすれば、あとは、一気に大勢の人にサービスが届けられるということ。

例えば、せどりなら、

月50人位のお客さん相手に手作業で

梱包、発送、メールなど個別対応をしていたけど、

レバレッジが効くメルマガを使ったネットビジネスなら
たった1通分の文章だけで、
100人、1000人、1万人といった大勢に
一斉にメールやサービスを届けてくれます。

このレバレッジ効果は

『最小の力で大きな力を産むことができる機能』でこれによ
って、かなりの時間や労力を減らせることができます。

まさに、本業が忙しい人ほど、

レバレッジの恩恵を受けやすいと言えるし、

また、労働の対価にお金をもらう仕事ではなく

やったことがきちんと資産になるビジネスであるとも

言えます。

補足として、すごく重要なことがもう一つあります。

それは、アフィリエイトができるようになれば、

セールスにとっての最強の力

「売る力も身に付く」 ということです。

しかも、ほぼ**ノーリスク**でできてしまう。

今すぐ ASP に登録すれば、

お金を一切かけずに何度も実践でき、

売る力を磨く練習が何度もノーリスクでできてしまいます。

おすすめの ASP は『A8.net』という

アフィリエイトサービスでアドレスはこちらになります↓↓

<https://www.a8.net/about.html>

また、『ハピタス』もアフィリエイトの一種で、
こちらは『自己アフィリエイト』と言って、
自分で商品やサービスを購入するところがポイントです。

ちなみにハピタスの URL も紹介しておきますね。

<https://hapitas.jp/register?i=22641431&route=pcText>

ハピタスの「登録方法」も

合わせてこちらから確認できます。

<https://tatemonblog.com/wp->

<content/uploads/2021/12/hapitastoroku.pdf>

もちろん、このハピタスもノーリスクでできちゃいます。

僕もかつてそうでしたが、インターネットビジネスにおい

て、これからビジネスをはじめるって人には、

まず ASP に登録してアフィリエイトしたり、
ハピタスで速攻 3 万円くらい稼ぐなどすれば初心者の人でも
すぐに実績が作れるのでとてもおすすめです。

それと、アフィリエイトをすれば、

自分の商品を持つ必要がないですからね。

5 つのメリットには入れませんでした
これって、行動のハードルを下げるのに
超絶重要なメリットですよ。

「アフィリエイトばんざい！」って感じです ^ ^

さらに、もう一つ大事なことがあります。

それは、すべての行動は、

「トレードオフ」の関係でできているってことです。

トレードオフとは、何かをしたらその分、
何かができなくなってしまうということで、
そこで優先順位をつけることが非常に重要になります。

ネットビジネスにおいてまずは

『**売る技術**を身に付ける』ことが第一優先です。

だからこそ、

集客の知識をつけるより、リピートを作る努力より、

商品を作ることよりも

先にこの『**売る技術**』を取り組むべきなのです。

「売る」>「集客」>「リピート」ですね。

ここで気をつけなくてはいけないことがあります。

それは、

ハードルを超えてこそ成長につながると言いますが、
高すぎではいけないってことです。

高すぎではモチベーションが上がらないし、
やれたとしても挫折して戻って
来れなくなるとは本末転倒です。

ハードルは超えてこそ、成長につながるものなので、
まずは低い壁から超えていくべきです。

少しずつ高さを変えて、

少しずつ経験をしてレベルを上げていけばいいと思います。

なので、ハードルが低い『A8.net』や『ハピタス』なら

実績や経験がまだないビジネス初心者にとっては、
楽に実績や経験を得ることができると言えるでしょう。

特に、売る力が身に付くとは、

セールスができるようになると同じ意味なので、

(売る力=セールス)

このセールスに関してハードルを感じる必要はありません。

セールスというのは、

きちんと学べば誰でもできるようになります。

セールスを学ぶのと学ばないのでは

これからの人生 180 変わってきます。

まずはこのセールスを知ることからはじめてみてください。

本日のレポートはここまでです。

最後まで読んでいただきありがとうございました。

たてもんでした ^^