

11.最高の差別化戦略はストーリーにある

差別化しないと売れない時代
どうやって競合優位性を作るか
それでも顧客に伝わらないこともある

●解説者が販売した商品(有料note)

STP分析

セグメンテーション

- ・ブログ未経験者
- ・ブログ入門者
- ・アフィリエイト初心者
- ・アフィリエイト中級者

↓

ターゲティング

- ・アフィリエイト初心者

ポジショニング

流行り(インフルエンサー)→PV多、全体像

多数の特化note→PV少、細部

解説者→PV少、全体像

●商品作成までのストーリーを語った

コンセプト(低PVでも稼げる)

↓

悩んだ過去(PVに固執したから稼げない)

↓

変化(PVは関係ない。大事なものは○○だ)

↓

解決策の提示(このnoteでは○○を語っています)

●コンセプトを語った(note本編抜粋)

おそらく、ブロガーさんの中で、
1PVあたりの単価が19円を超えるっていう
ブロガーってあまりいないと思うんです。

PV単価の高さは、僕が他のブロガーさんと差別化できる強み。

「ブログに慣れてPVが増えてきたけれど、なかなか収益化できない...」
と悩むブロガーさんにこそ、
僕のマネタイズ思考をインストールしていただきたいです！

●お客様の声を語った

冒頭に乗せる

解説者の場合 マナブさん

●経験から不の提示をする(note本編抜粋)

でも、最初はめちゃくちゃ苦しみました。
食欲不振で4kg痩せたり、
ニキビが多発するほどストレスが溜まっていました。

しかし、PV・収益ともに伸びない原因はシンプルでした。
努力が足りないとかのお話ではなく、
僕の思考法に誤りがあったのです。

●変化と気づきを語る(note本編抜粋)

また、先にガンガンお金を投資して、
アフィリエイト＆ブログに関する本を読み漁ったり、
成功者のnoteを読みまくるなど
「あとには引けないようにする」という
状況の下で自分を徹底的に追い込みました。

そういう努力があったからか、
最近の芯記事＆リライトした30記事ほどに関しては、
検索流入が1日5〜30くらいと少ないものの、
収益は先ほど述べた23万・PVは12000ほどで、
PV高単価19円を達成することが出来たんです！

じゃあどうすればいいか？
僕らみたいなアフィリエイト後発組が取れる戦略は以下です。

- ・稼ぎやすい案件を選定する。
- ・PVは二の次で悩みの深いユーザーにフォーカスする。
- ・検索キーワードはツールで調べない。自分の頭で考える。

●顧客を絞り込む(誰がおすすめ？)

- ・PVは増えているのに、アフィリエイト収益が少ない方
- ・アフィリエイトに慣れている方で、
より効率的に案件選定、キーワード選定をしたい方

●顧客を絞り込む(除外する)

両面性の法則

- ・アフィリエイトをしていない方
- ・記事作成プロセスを知らない方(キーワード選定など)

●ストーリーを語るときのポイント

- ・商品や機能を売らない。得られるメリットを売る。
(ドリルを売るなら穴を売れ)
- ・不を語り、変化を語り、解決する未来を売る。

（共感してもらい、可能性を提示し、背中を押す。）

- ・顧客を絞る。

（全員に良い顔をしない。）

- まとめ

- ・ストーリーこそが最大の差別化。

- ・売れている商品から要素を盗む。

- ・なんでも売れてしまうので、使い方に注意。

（中身スカスカは詐欺です。長期的にみんな損をします。）

- ・noteはプレゼント中なので、ぜひチェックを！