

【質問内容】

◎どんな記事書いてたのか？

元々…

芸能系や事件系も一切ない
雑記トレンドがメインのネタ
→季節系：花見の時期、花火系

AdSense収入で攻めていた

↓
A8やもしもアフィリエイトなどから商品を選ぶ
新商品が出たタイミングで広告を選ぶ

↓
Yuさんはおすすめされた商品について記事を書いた
1記事で20～30万円の売上を立てていた
ページビュー：200pv以下
商品単価：1,000円代

コロナ渦の時に1記事追加したものが当たった
→200万円まで売上が上がった

売り切れ系のネタは爆発して売上が立っていたパターン
政府が出した新しく出したキャンペーン（GO TO）

半年期間で300記事書いていた（中古ドメインで）

↓
新規ドメインへお引越し。
2記事目で当たって10万円→100万円へ

◎たくさんある商品の中から、どのようにしてASP商品を選んでいましたか？

→自分がいいと思うかどうかが基準で狙いをつけていた。ニュース元、話題のアニメとコラボした商品系、ゲーム系とか。
福袋系や正月とか。

◎貼り付けているASPの会社は何社ほどですか？(どこがおすすめとかもあれば)
→4社(楽天、A8さん、リンクaさん)

セールスライティングで心がけていることは何ですか？
→話がずれないように書くこと(SEO的な)

◎AdSense広告は併用していましたか？
→併用はしていた。モノ以外の商品を売るときはAdSenseを貼る(AdSense収入メインの記事)

◎ASP×トレンドでYuさんが難しいと思った事 & どうやって改善したのか(私からです！)
→儲け続ける案件を見つけるのが難しい。我慢が必要。芽が出てくるのが半年くらいかな。

◎ASP×トレンドで成果を出す秘訣、要因をぜひ教えてほしいです(私からです！)
→粘り強さ。穴場のキーワードを見つけること。

◎ASP×トレンドのネタ選定について具体的にどういう流れで行うのでしょうか？(私からです！)
→自分が気になること、悩みから広げるのもあります。

◎Yuさんは子育てをされながらブログ運営をされていると思うのですが、Yuさんのスケジュール管理術？などがあれば聞きたいです！
→睡眠を確保して「朝」を使っていた。朝から全集中！

