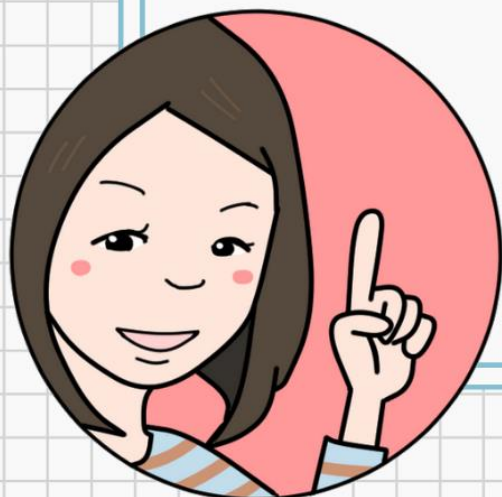


超特化ブログには
欠かせない！

絶対に売れる
商品レビュー記事
テンプレート
&
みりこ流レビューの
秘訣大公開！

みりこ



● はじめに

この無料レポートは著作権法で保護されていますので、以下の点にご注意ください。

この無料レポートの著作権はみりこに属し、再配布権はありません。

みりこに断りなく、このレポートの全部もしくは一部を、複製、転載、流用、転売などの二次利用行為はしないでください。

この無料レポートは私個人の経験をもとに書かれているもので、レポート内に記載されている情報はあくまでもレポート作成時点での私個人の見解です。

ここに書かれていることが唯一無二の絶対でも、今後も最新であるとも限りません。

時代の変化や実体験によって、私の考えが変わることもあります。

レポート作成時点でのベストと思える内容にしていますが、だからといって全ての人が満足する結果を出せる保証をしているわけではありません。

また万が一、このレポートに含まれている情報や内容の利用によって、直接的・間接的にかわらず何らかの不利益が生じたとしても、私は一切の責任を負うことはできません。

少し厳しいことを書いてしまいましたが、一般的に常識とされている範囲内でご自身の実践に役立ててくださいね^^ということです。

上でも書きましたが、このレポートに再配布権等はありませんのでご注意ください！

以上、お約束いただける方は、ぜひ続きをお読みください！

推奨環境

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の Adobe Reader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

目次

はじめに	2
推奨環境.....	3
自己紹介	6
商品レビュー記事の役割.....	8
商品レビュー記事テンプレ&サンプル記事.....	12
商品画像.....	14
冒頭文	15
商品紹介・特徴（写真）	17
使い方・使っている様子（写真）	18
商品を使った感想・口コミ.....	20
商品のメリット・デメリット	21
他の人の口コミ.....	23
購入した方がいい人.....	24
購入方法・おすすめ販売店.....	25
あればランキング・もしくは類似品との比較	27
まとめ	28
みりこ流商品レビュー記事の秘訣	29
商品レビュー記事を書くときのポイント.....	30
商品レビュー記事でやっちゃダメなこと.....	33
レビュー商品を選ぶときのポイント	35
アフィリエイトリンクについて.....	38
記事の前半にはリンクは少なめに.....	40
自分が押したくなるようなバナーリンク以外は使わない	41

バナーリンク単体では使わない	44
商品レビュー記事サンプル	46
サンプル記事の補足事項	47
あとかき	50

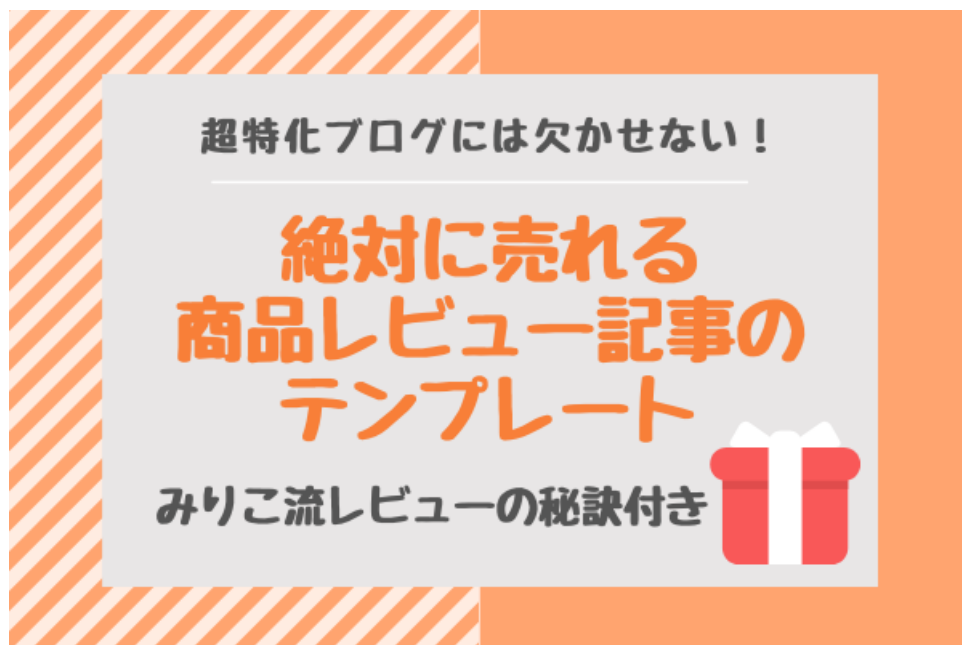
● 自己紹介

こんにちは！みりこです。



この度はプレゼントレポートを
ダウンロードしていただき、ありがとうございます。

このレポートでは、



と題して、ブログに商品レビュー記事を書くときのテンプレートをプレゼントさせていただきます。

実際に現在も月 100 万円以上稼いでいる私が、リアルに使っているテンプレートです。

なので私がおすすめする超特化ブログではもちろんのこと、雑記ブログやサイトアフィリエイトなどでもすぐにお使いいただけますよ。

また普段から、私がレビュー記事を書くときに気を付けている点などを、わかりやすくご説明しますね。

売れる商品レビュー記事が書ければ、一気に報酬が倍増するのは間違いありません。

それにテンプレートがあれば、あとは毎回その通りに書いただけなのでどんどん記事を書けるスピードも早くなるはずです。

このレポートを使って、商品レビュー記事が得意になってどんどん稼いじゃいましょう♪

またテンプレートと合わせて、私が実際に書いた商品レビュー記事サンプルもお見せしちゃいます！

このテンプレートを使って記事を書くと、こういった記事が出来上がるのか。

サンプルを実際に見ることで、その辺りのイメージがしやすくなると思います。

私が全力で書いたかなり熱い記事なので、ぜひお見逃しなく！

最後まで、しっかり目を通して活用してくださいね！

では、早速行ってみましょう。

● 商品レビュー記事の役割

まずはテンプレートをお見せする前に、商品レビュー記事ってどうして読まれるの？誰が読むの？ってことを考えてみましょう。

そもそも、商品レビュー記事ってなぜ読まれるんだと思いますか？

その商品の公式 HP ではなく、わざわざ私たちが書いた記事を探して読者が読む理由。

それは

『実際に使っている人の生の意見を聞きたい』

からですね。

自分が購入しようか迷っている時に、他の人がどうだったのかを知りたい。

自分が実際に購入した後のイメージなどをしてから、購入したいと思っているからです。

けれどその気持ちを、もっと掘り下げて考えてみると

『買って失敗したくない。後悔したくない。』

そんな読者の気持ちが根底にあるんです。

『メーカーのHPにはいいことばかり書かれてるけど本当？』

『口コミがいいっていうけど、実際に使ってみた人の意見を聞いてみたい。』

『何かデメリットはないの？』

自分が買ってから後悔しないためにも、前もってあれこれ調べてしっかりと納得してから買いたいと思っているんですね。

例えばちょっと考えてみてくださいね。

あなたがもし、ネット通販でしか購入できない脚痩せのクリームがとっても気に入っているとします。

値段は 9,800 円ですが、定期購入を申し込むと何と初回は 980 円で手に入ります。

しかも定期縛りはなくて、1 回から解約できる商品。

そんな時、購入前に考えることってどんなことがありますか？

- クリーム塗るだけで痩せるなんて思えないけど、本当だったらいいよなあ。
- 公式 HP の口コミは良いことばかり書いてるけど、そんなわけないしなあ。
- 実際に使った人の生の意見も聞きたいな
- 足に塗るものだし、ベタベタしたりしないかな？真夏は使えないとか？
- 敏感肌なんだけど、湿疹できたりかゆくなったりしないかな？
- 足以外に二の腕とかお腹にも使えないのかな？効果あったら嬉しいけど。
- 定期購入でも 1 回で解約 OK って書いてるけど、解約方法めんどくさくないかな？
- もし解約の電話が繋がらなかったら、メールとかで解約できるのかな？

こんな感じにいろいろなことを考えて、購入するかどうか悩みますよね。

特にネットで初めて知った商品なんかの場合は、その場で即決することなんてできません。
で、実際の所どうなんだろう？って思って検索してたどり着いたのがあなたのブログだとします。

じゃあいったい、そのブログに何が書かれていればその読者は購入しようって思いますか？

- 自分で実際に使ったら、こんな結果になったよ
- 敏感肌だけど、特に荒れたりすることはなかったよ
- ちょっとべたつきはあったけど、しっかり塗り込めば気にならなかった
- お腹も痩せたくて使ってみたけど、お腹にはあまり効果がなかったな
- 定期購入の解約電話をしたら、夕方はつながりにくかったけど朝一ならすぐつながったよ
- 解約するときも、特にしつこく引き止めたりされなかったし、感じがよかった
- メールで解約できるか聞いてみたら、メールでもできるって言ってたから安心だね

こんなことがわかれば、購入前の不安が解決されて安心して買おう！って思えますよね。
自分が不安に思ったことの答えがしっかりと書いてあって、メリットもデメリットもわかって、それでもほしいと思ったら初めて購入しようかなと思うんです。

要は商品レビュー記事では、この購入しようか迷っている人に対して実際の所こうなんだよっていうことを教えてあげればいいだけ。

買う前に感じている疑問や不安を解決してあげれば、読者は他の記事へ行くことなくそのままアフィリエイトをクリックして商品を購入してくれます。

なので商品レビュー記事の役割をまとめると

『読者の購入前の不安や疑問を解決すること』

ということになるんですね。

そこに気持ちをしっかりとむけて書けば、自然と売れるレビュー記事になりますよ。

だから商品を買りたいからと言って、商品のいい所ばかりを羅列して

『おすすめですよ』

『買わないと損ですよ！』

『今しかありません！』

なんてゴリ押しする必要なんてありません。

『レビュー記事は売り込んでいるようで嫌なんです』

なんていう人もいますが、売り込む必要なんて全くありません。

購入前の読者の気持ちになって、『何が知りたい？』『何が不安？』と、ひとつずつ解決してあげるのが稼げる商品レビュー記事の秘訣なんです。

自分の目の前に、紹介したい商品を購入するか迷っている人がいて、あなたがその人の質問に答えてあげる。

そんなイメージでレビュー記事を書き進めるのがいいですね。

これは 1 番大事なことで、絶対に頭に入れておいてくださいね。

レビュー記事は**売るための記事ではなく、読者の不安を解決してあげるための記事**なんです。

まずはその基本をしっかりと頭に入れたうえで、この先の商品レビュー記事のテンプレを見てみてください。

● 商品レビュー記事テンプレ&サンプル記事

では、ここからは私が実際に月に 100 万以上稼いでいる超特化ブログで使用している、商品レビュー記事のテンプレをお見せしますね。

私が書いた商品レビューサンプル記事も一緒に見ると、よりわかりやすいですよ。

サンプル記事はこちらになります。

<https://miricome.com/review-sample/>

パスワードは takusanurou（たくさんうろう）です。

商品ジャンルによって多少内容が異なる部分がありますが、基本はこのような感じでレビュー記事を書いています。

◎商品画像

◎冒頭文

＝アフィリエイト＝

◎商品紹介・特徴（写真）

◎使い方・使っている様子（写真）
（サイズ感・使用感なども）

◎商品を使った感想・口コミ

＝アフィリエイト＝

◎商品のメリット

◎商品のデメリット

（他の人の口コミ）

＝アフィリエイト＝

◎購入したほうがいい人

◎購入方法・おすすめ販売店

＝アフィリエイト＝

◎あればランキングもしくは類似品との比較

◎まとめ

＝アフィリエイト＝

では、テンプレートの各パートに入れる内容を、順番に説明していきますね。

商品画像

まず記事の 1 番上には、アイキャッチもしくは商品の写真を載せましょう。

タイトルを入れたアイキャッチでもいいですが、その場合は必ず使用している写真も載せるようにしてください。

イラストや文字だけのアイキャッチだと、実際にこの記事内に使用している写真が載っているかどうか、実際に使用した人の記事なのかどうかということがわかりません。

なので少なくとも、必ずオリジナルの写真を入れるようにしてくださいね。

また私は、自動で挿入されるアイキャッチは使わずに商品の画像のみ（タイトルなどの文字が入っていない商品写真だけのもの）を手動で貼ることもあります。

商品画像をしっかり見せたいときなどは、特にこの方法を使いますよ。

アイキャッチのデザインなどをするのが苦手な人も、頑張って作らずに写真だけを貼れば OK です。けれどその場合も、もちろんオリジナルの写真にしてくださいね。

もし身につける物や使用するものだった場合は、商品単体ではなくてそういう実際に使用しているところの写真を入れましょう。

その方が、このページでは実際に使った様子などが書かれているなというのが、視覚でも伝わってくるので先に読み進めてもらいやすいですよ。

ちなみに私はアイキャッチを作る場合は、『[canva](#)』という無料のツールを使っています。

もともとオシャレでセンスがいいテンプレートがたくさんあるので、私の様にセンスがない人でも可愛いアイキャッチが作れますよ。

（記事サンプルのアイキャッチも、canva を使いました。）

冒頭文

冒頭文では、以下の事を書くようにしています。

- 自分が何者なのか
- この記事が誰に向けてのものなのか
- この記事では何が解決できるのか

まずは冒頭文で興味をひかなければ、その先は読んでももらえません。

あまりに長ったらしく、たらたらと書いてしまうのはいけないですね。

けれどだからと言って、

『今回は〇〇を使ったみた感想をお伝えします。どうぞ！』

だけだと、この記事にいったい何が書かれているのかが判断できません。

なので、まずはこの商品を知りたいと思っている人に向けて、自分がだれでこの記事に何が書かれているのかを簡潔に伝え、興味を持たせる必要があります。

最初に必要なのが、この記事を書いている自分が何者なのかということ。

自己紹介をつらつらとする必要はありませんが、自分がなぜその商品が必要なのか、どうしてこれを使おうと思ったのかなどを簡潔に書いて、読者に共感を持ってもらいます。

そして実際に使ってみてどうだったか、意外な点があった時などはそういうことを必ず書くようにしています。

例えば、

- ロコミが悪かったけれど使い方を改善したら劇的によくなった
- 期待してなかったけれど、思いのほか効果があった
- オリジナルの使い方を見つけて、さらに便利に使えた

などなど。

読者が読んで、『えっ？それ知りたい！』って思うようなことを入れてあげるだけで、しっかりとその先も読まれるレビュー記事になりますよ。

また冒頭文には必ず、キーワードをすべて入れるのも忘れずにしてくださいね。

Google は記事の上の方の内容を、この記事で大切なことだと判断します。

なので冒頭文にキーワードをすべて入れておかないと、この記事がこういった記事なのかgoogle に伝わらずに、狙ったキーワードで上位表示が難しくなってしまうんです。

なので必ず、冒頭文には選んだキーワードはすべて入れるようにしましょう。

商品紹介・特徴（写真）

※サンプル記事【我が家がロウヤのロフトベッドを選んだ理由】

本文の 1 番最初には、まず読者が知りたい情報を紹介します。

商品の紹介は、実際に購入した場合はなるべく届いた時の箱や、梱包状態も載せるようにしています。

その方が実際に購入したということがリアルに伝わりますし、物によっては家族にバレたくない人などは到着時の梱包状態を気にする人もいます。

そこまで詳しく何枚も写真を載せる必要はないですが、

- 箱に商品名やメーカー名が書かれていたか
- 何という会社から届いたか

等をサラッとかいてあげると親切ですね。

また商品自体の写真は、私はなるべくたくさん載せています。

公式 HP では載っていないような裏側の写真や、衣類などであればタグの写真などまで、自分が購入前に知りたいなと思うポイントはすべて載せています。

各写真には 1 行程度の説明文をつけるくらいで、文字で説明するのではなく画像で説明する感覚で書くのがおすすめです。

使い方・使っている様子（写真）

※サンプル記事【ロウヤのロフトベッドの組み立ては意外と簡単！】【ロウヤのロフトベッドを組み立ててみた】

レビュー記事の中で 1 番力を入れて書くのがこのパートです。

やっぱり読者が知りたいところをめいっぱい伝えられるので、ここでもとにかく写真をたくさん載せましょう。

と言っても、同じような写真ばかりでは意味がありません。

最低限、商品の全体像などは必要ですが、それ以外にもいろいろオリジナリティを出したいところ。

これはどんな商品かによっても必要な写真が変わってくるのですが、私が意識して載せるようにしているのはこういう写真ですね。

- 自分が手に入れる前に知りたかった部分
- 公式 HP に載っていない部分
- 消耗品などであれば使った後の様子や〇週間後、〇か月後の様子
- 実際に自分が使ったら・・・をイメージできる写真
- 使っているうちに自分で発見した、オリジナルの使用法などがあれば

この辺りの事は、なるべく入れるようにしています。

だって、せっかく実際に使っているのに公式ページと同じような写真しかなかったら、このレビュー記事の意味がないですよね。

それだったら公式ページで用済みなんです。

レビュー記事を読んでいる人が見たいのは、そうじゃない！

だからなるべく工夫して、自分が購入前に知りたかった事や不安だった部分などをしっかりと載せましょう。

組み立てて使うものや、自分で何かをしなければいけないものであれば、そういう過程を写真付きで載せるのもいいですね。

あと物によっては、少し手間はかかりますが新品の様子だけじゃなくって少し利用した後の写真を載せることも多いです。

- 1か月後など使用していくうちにこうなった
- ここが汚れてきたけどこうすればきれいになった
- ここがほつれてきたけどネットに入れて洗濯すれば大丈夫だった

などそういったところも載せると、読者が安心して購入できますよね。

もちろん購入して翌日に壊れたとか、そういう完全にマイナスにしかならないようなことは書かないほうが良いです。

けれど、使っていくうちにどうなるのかということをイメージできるような写真は載せるようにしています。

また、写真は無理にきれいな写真を撮ろうとするんじゃなくって、素人っぽい写真のほうがリアリティがあっていいです。

スタジオで撮影したような、商品の脇に花などを置いた写真は誰も求めています。

そうではなくって、実際に家で使用している普通の主婦やサラリーマンなどのリアルな写真がいいんです。

だからちょっと部屋が汚れているからとか、手のしわが気になるからとか、そんな理由で写真を載せないのはもったいないですよ（笑）

他にも例えば、自分なりに工夫してみた使い方、こうすればもっとこうなったよ、こんな使い方もできたよ、なんていうプラスアルファの情報を伝えたいところ。

実際に購入して使ってみたからこそわかるような、そんな情報をなるべく盛り込んであげましょう。

商品を使った感想・口コミ

※サンプル記事【ロウヤのロフトベッドを購入した感想】

ここまでの写真で伝えてきたことや、実際に自分で感じたことをわかりやすくまとめます。
できれば箇条書きや、表などにまとめるのが見やすくていいですね。

文字だけでダラダラと書いても読みづらいので、吹き出しなどをうまく利用するのもおすすめです。

ここはあくまで嘘はつかず、自分で感じたことをしっかりと伝えます。

メリットデメリットはこの後を書くので、ここでは感想と口コミだけでOKです。

また定期商品で解約方法なども伝える場合は、ここに合わせて紹介します。

自分で電話で解約した時の様子や、担当者の対応などをしっかりと書いておくのが親切ですね。

定期購入商品については、どうしてもこの解約方法が1番気になる人が多いです。

- 平日の何時にかけたけど繋がらなかった
- 解約を伝えたら、1度こういうプランを案内されて引き止められた
- メールでも解約できたが、日数がかかったので注意が必要だった

などなるべく具体的に書いてあげましょうね。

他のサイトを参考に書くのもいいですが、なるべく実際に自分で電話をしてみたほうが、いろいろと覚えることがあるのでおすすめです。

担当者がぶっきらぼうだった、解約したいと言っても引き止めがしつこかった、逆に気持ちよく解約させてくれて気分よく電話が切れた、など、そういう自分が感じた感情をしっかりと書けると、よりリアリティが出ますからね。

面倒ではありますが、そういったことをしっかりと書いている記事が評価されるんですよ。

商品のメリット・デメリット

※サンプル記事【ロウヤのロフトベッドのメリット デメリット】

実際に使ってみて感じた商品のメリットとデメリットを書きます。

デメリットを先に書いてその後メリットを書いた方が、メリットが大きく感じられるので買いやすいという人もいますが、私はメリット⇒デメリットの順で書くことが多いです。

ここは商品によっても異なりますし、デメリットが多い場合などはメリットを後に書いた方がデメリットの要素をフォローできるからいいですね。

なかなか商品が売れないなという時は、こういう順番を変更してテストをしてみるのもいいですよ。

ただこのパートで1番注意してほしいのは、買ってほしいという気持ちからデメリットが『ない』とか、当たり障りのないような事しか書かない事。

メリットは山ほど書いてるのに、デメリット1つとかって読んでいてもちょっとおかしいですよ。それだと読者は怪しいなと思って、安心して購入へ進むことができません。

それに、デメリットがないと読者はデメリットを探しに、ページを戻ってまた再検索をしてしまうんです。

そうすると、せっかく自分のレビューページへたどり着いたのにそこから購入してくれないのですから、全然意味ないですよ。

不安をあおるようなデメリットを書くのはダメですが、デメリットがないっていうのも不安の一つになります。

なので私はメリットと同じくらいの数、もしくは少し少ないくらいにデメリットも書くようにしていますよ。

ただしデメリットに正直に『効果がなかった』『すぐ壊れた』なんて書いてしまうと、もちろん誰も購入しませんよね。

もし本当に効果があまり感じられなかった場合でも、

『私のこういう使い方だと効果は感じられなかった』

『この操作を知らずに使い始めたので、すぐにここが割れてしまった』

など、実際にデメリットはあったけれどそれは自分がこうだったから、こうすれば改善するよ、前もってこれを知っておけば、そうなることはないよというのがわかるように書くのがおすすめです。

ここにしっかりとデメリットと、その上を行くメリットを書けるかが勝負の分かれ目。

とはいえ、本当に無理に褒めちぎる必要はないので素直な気持ちで書きましょう。

他の人の口コミ

※サンプル記事には入れていません

例えば自分が感じた口コミだけだと、なんだか物足りないなと感じる時。

またあまり商品の良さが伝えられていないなと感じる時などは、他の人の口コミを引用してまとめてもいいですね。

特にサイズや年齢によって感じ方が違うものなどは、こういう情報をまとめると幅広い人に向けての情報が提供できますよね。

『普段Lサイズの人だと、この商品のLLサイズがピッタリだった』

『50代の人が使用したら、こう感じたという口コミがあった』

そういった自分では試せないような内容、自分の感想では伝えられないことがある場合はここで補足をして、読者が選びやすいように促してあげます。

購入した方がいい人

※サンプル記事【ロウヤのロフトベッドがおすすめの人】

実際にこの商品を使ったほうがいいとおすすめできる人を、箇条書きなどでまとめてあげます。

ここで『まさに自分の事だ！』と思ってもらい、再度気持ちを確認してもらう感じですね。

なのでここはあまり大雑把な例を挙げるのではなく、**ある程度ピンポイントで絞った内容**を書きます。

- 40代以上
- 顔の小じわに悩んでいる人
- 乾燥肌の人

などという大きな括りで対象者を書くのではなく、例えば

- 40歳を過ぎて急に目じりのシワが気になり始めた人
- 今までいろいろなシワ対策の美容クリームを試したけれど、どれも効果がなかった人
- シワ対策と同時に乾燥肌も改善したい人

というように、もっと細かくどういった人におすすめなのかを書いてあげましょう。

その方が、購入を考えている人には刺さりやすいです。

けれどここでも、買ってほしいからと言っていろいろな人を書きすぎるのは NG！

なるべく自分が使ってみて感じたことをふまえて、本当におすすめできるという例を書くようにしてくださいね。

購入方法・おすすめ販売店

※サンプル記事【ロウヤのロフトベッドを買うならどこで買う？】

ここからは、実際に購入したいと思った人が読み進めてくれているはずなので、お得な購入方法などがあれば教えてあげましょう。

ASP の商品の場合は、通常は公式 HP から購入するほうがお得なキャンペーンが行われていることが多いです。

そういったキャンペーン内容を伝えたくて、公式 HP からの購入をおすすめします。

例えば楽天や Amazon などでも販売されている場合は、表にしてどれくらい公式がお得なのかを伝えるのがわかりやすいです。

また商品によっては、公式 HP と楽天や Amazon の金額が同じということもあります。

特に楽天が同じ金額だと、ポイントがたまる分楽天のほうがお得になってしまうんですね。

場合によっては Amazon だと単品購入でも送料がかからずに、安く購入できるなんてこともあります。

そういう時は、公式 HP しか紹介しないっていうのもありだとは思いますが。

けれど、楽天や Amazon で購入したい人って、結局もう一度自分で調べてそちらから購入するんですよね。

実際に私は楽天で買い物をするのですが、ほしいものがあるとまずは楽天に売っていないかを必ず確認しますから。

同じように男性だと Amazon で確認してから買うという人が多いようです。

なので私の場合は、楽天や Amazon のほうがお得だったり安く買える場合も、しっかりとそれを書いたうえで楽天や Amazon のリンクも一緒に貼っています。

そうすると公式経由での購入よりは報酬は下がってしましますが、楽天や Amazon の報酬が上がります。

ここは考え方だとは思いますが、私は読者にとって親切なサイトを作りたいと思っているので、きちんと事実を伝えたくて楽天や Amazon のバナーを設置するほうが良いかなと思っています。

そうすれば ASP もしくは楽天・Amazon のどれかの報酬は上がるので、取りこぼすということがありませんし、読者もわざわざ再検索する必要なくそのページからリンクを踏んで Amazon や楽天のページへ行ってくれます。

もちろんこれは私の場合なので、公式 HP しか紹介しないのもありだとは思いますが。

そこはご自身で試してみて決められてもいいと思いますよ。

あればランキング・もしくは類似品との比較

※サンプル記事【他に悩んだロフトベッド・システムベッドも紹介】

もしそのジャンルの同じような商品をたくさんレビューしているなら、ランキングを作るのがおすすめです。

ここまで読んでくれているということは、この商品にかなり興味を持っているということ。
そこに自分が欲しいジャンルのランキングがあれば、ついつい選んでしまいますよね。

ランキングでは 1 位をたくさんつくったり、どれがいいのかわからないような書き方はしないでください。

もちろんこのページに紹介している商品が 1 位でないといけないわけではありません。

他の商品と比べた中で選んでもらえばいいだけです。

なのでできればランキングは表にして、特徴や値段、こういう人におすすめという点がひと目でわかるようにしておくのが読者にとっても選びやすいですね。

ランキングからは、直接その商品の購入ページへのリンクを貼るよりも、自分のレビュー記事へつながるリンクを貼る方がおすすめです。

その時点ではまだ商品を購入しようという気持ちにはなっていないので、それがどういった商品なのかをわかってもらうために自分のレビュー記事を読んでもらったほうがよさが伝わりやすいですね。

またたくさん商品がないものの場合でも、似たような商品、よく比較される商品との比較記事を書いて、その記事へつなげるのも OK です。

まとめ

最後のパートには、もう一度あなたがこの商品について伝えたいことをまとめます。

おすすめのポイントを、もう一度箇条書きにしてまとめるのもおすすめ。

最後だからと言って適当に締めるのではなく、この商品がどういう人にピッタリで何がよかったのかを分かりやすくまとめましょう。

長く書く必要はありませんが、もう一度本文に書かれていたことを思い出してもらえきっかけになるように書くのがポイントです。

そして**その商品を実際に使うと、どういった未来が待っているのか**をイメージさせてあげてください。

『〇〇を購入したことで、私の毎日の家事の負担が 3 分の 1 くらいに感じるようになりました。』

『〇〇を手に入れたら、もう以前の〇〇だった自分には戻れなくなりました。』

『こんなに〇〇になるのだったら、もっと早く手に入ればよかったって後悔しています』

等々。

実際に自分もこれを購入することで、こうなれるんだということを具体的にイメージさせてあげることが大事です。

● **みりこ流商品レビュー記事の秘訣**

ということで、以上がテンプレートの中の項目の説明になります。

テンプレートを見ても、これだけでかなり濃い記事になるなっていうのがわかりますよね。

1 つだけとにかく頭に入れておいてほしいのは、最初にも伝えた通り

読者の疑問や不安を解決してあげること

です、

これさえ忘れなければ、大丈夫ですよ。

売りたい！という気持ちは自分の中から 1 度なくして、その商品のいい所をすべて相手に伝えてあげたい！読者の不安に思っていることを消し去ってあげたい！

そんな気持ちで書いてみましょうね。

自分が買ってよかったと思うものを、友達におすすめする！そんな気持ちで書いてみれば OK
です。

ではここからは、私が実際に商品レビュー記事を書く時に気を付けていることをまとめます
ね。

書き出すとかなりたくさんあるのですが、そこまで難しいことはないので、一通り目を通して
みてくださいね。

商品レビュー記事を書くときのポイント

- とにかくまずはしっかりと商品を使ってみること
- 実際に購入前に自分で疑問に思う点や不安に思う点をまとめておく
- 写真はとにかく多めに（買わないとわからない部分を特に）
- 公式 HP では確認できない部分をしっかり書く
- デメリットをしっかりと書く
- デメリットを上回るメリットを探す
- オリジナリティを持たせるために、他の人がやっていないことをプラスする
- （自分なりのオリジナル使い方・実験・比較など）

まず 1 番大切なことは、その商品を自分でしっかりと使いこんでみることです。

どんな商品でもそうですが、たった 1 日使うだけよりも 1 週間 1 ヶ月と長く使えば使うほど、

いろいろな感想が出てくるんですね。

写真を撮る時にちょっと使っただけでレビュー記事を書こうと思っても、なかなかうまくはいきません。

実際に自分でしっかりと使ったからこそ書けることって、本当にたくさん出てくるんですよ。もちろんメリットもデメリットも、使えば使っただけいろいろと思いつくはずですよ。

なのでとにかくその商品を使いこむ、それが 1 番商品レビュー記事を書く上で必要なことですね。

ひとつおすすめの方法があります。

それが『自分が商品を使う前に、その商品の口コミを書いている他の記事を読んで、疑問に思う点をメモしておくこと』

です。

実際に使い始める前に、まずは同じ商品の事を書いた記事があればそれを読んで、どういう情報が足りないか、購入前の自分は何を不安に思うかを書き出しておくんですね。

もしその商品について書いている記事がなければ、Amazon や楽天の口コミや商品ページを見て感じることも OK です。

実際に買う前に気になるのかってことをメモしておけば、あとはその疑問点を解決できるような記事を書いてあげればいいだけですね。

私も実際にレビュー記事を書き慣れるまでの間は、この方法で記事を書いていましたよ。

そうすれば写真を撮るポイントなどもしっかりと前もって決めておけるし、記事を書く時にも
すらすら書けるのでやりやすかったです。

また記事を書く時に意識したいのは、公式 HP ではわからない情報をいかにたくさん入れる
ことができるかってこと。

公式 HP の情報だけで足りる商品の場合は、誰もあなたのレビューページなんて読みに来ま
せん。

それだけだと不安だから、もっとリアルな情報でしっかりと判断をしたいからあなたのページ
を読んでいるんです。

なので公式ページの情報をまとめたようなことばかりを書いていても、全く意味がありませ
ん。

よく成分や効能、素材などについて公式 HP から情報を持ってきて、それだけでレビュー記事
の様にしている人もいますが、実際に自分が購入するか迷っている時にそんなこと気にし
ますか？

確かに〇〇成分がよさそうとは思いますが、大事なのはそこじゃなくって実際どう
なの？ってことなんです。

そこを伝えるのがレビュー記事の役割です。

なのでもし成分や効能などを書く場合も、事細かにびっちり書くのではなくて読者にわかりや

すくまとめてあげるほうが親切ですよ。

商品レビュー記事でやっちゃダメなこと

続いては、商品レビュー記事で絶対にやってはいけないことをお伝えしますね。

- ほめすぎ
- 売り込まない
- 写真が暗い
- 飾りなどを置く
- 写真を加工してよく見せる（ビフォーアフターで嘘をつく）
- 公式 HP の情報をまとめるだけ

どれも当たり前だとは思いますが、まずは何より売りたい一心でほめすぎたり、買って買って！という気持ちを全面に出さない事です。

あくまであなたは、読者に変わって商品を試した結果を教えてあげているだけなんです。

買うも買わないも、決めるのは読者なのであなたがゴリ押しする必要はありません。

購入して大丈夫！これなら買ってみよう！

そう判断できるようにしっかりと情報は与えてあげますが、『これ絶対買ったほうがいいよー。』『買わなきゃ損だよ！』なんて言う必要は一切ないですからね。

また写真については、すごくきれいに撮る必要はありません。

どちらかというと素人感というか、実際に使った様子を伝えたくてこの記事を書いているんだなって感じられる雰囲気がある方がいいですね、

イメージ写真のように、例えば造花などで装飾する必要もないです。

ただ、画像がぶれていたり暗かったりと、見にくい写真はいけません。

特にスマホで見ると画面が小さいので、ぶれたりしているとよくわからないんですよね。

なので写真の構図などはそこまで考えなくても全然問題ないので、商品がきれいに写っていることだけは意識してくださいね。

後は先ほどもテンプレートの補足で伝えましたが、ビフォーアフターなどの写真で画像を修正したり、別の人間で撮ったりと、嘘をつくことだけは辞めましょう。

たしかに明らかな違いが写真で目に見えてわかると、買いたい！と思ってくれる人も増えるかもしれません。

けれど私はそんな嘘をついてまで物を買ってもらいたくはないですし、自分がやっていることに自信をもって発信したいのでそれはやりたくありません。

そんなことをして売れても、嬉しくないですよ。（って私は思います。）

また商品によっては薬機法に引っかかってしまうものもあります。

なので特に美容関係やダイエット関係などに関わるものは、表現などには注意が必要です。

例えば公式 HP など極端に痩せそうな表現や、いかにも修正しているなっていう画像が載っている場合は、私はそれをブログの中で指摘することもあります。

『公式 HP の写真はかなり細くなっているけど、これはさすがにあり得ないかなって思いましたね。

ただ実際に使ってみると、ここまでではなくても確かに引き締まった実感はできたので、あなたが嘘ではないかもなとも感じました。』

くらいに書くことはよくあります。

だって、そうやって素直に書かれていた方が気持ちよくないですか？

この人嘘つかない人なんだな、売ろうとしてるわけじゃないんだなって、この文面からも伝わると思うんです。

だから逆を言うと、そういう信頼感を得るためにも嘘はつかない！これを徹底するのが私的にはおすすめですよ。

レビュー商品を選ぶときのポイント

もう1つ気を付けてほしいのが、レビューする為の商品を選ぶときのポイントです。

ここまで書いてあることをまとめると、レビュー記事には『嘘はつかずにしっかりと使いこんで自分の感想を書こう』ってことになりますよね。

ということは、商品を選ぶときにもそれができやすそうなものを選ぶのがおすすめってことですね。

雑記ブログを書いている人だと、基本的にレビューするものっていうのは実際に自分が欲しくて買ってみたものって場合が多いと思います。

けれど実際のところ、買ってみただけイマイチだった・・・ってものだと、なかなかおすすめはできないしメリットを魅力的に伝えることも難しいですよ。

なので、まずはレビュー記事に慣れるまでの間は、自分が実際に使ってよかったと感じたものを、レビューするようにしましょう。

また、例えばこれから特化ブログを始めた場合などは、ブログの記事を書くために商品を購入したり、ASP から提供してもらうことも出てくるかと思います。

そういった時にも、自分がその商品のターゲットに当てはまらないようなものを選んで、そんないいレビュー記事は書けないですよ。

例えば自分が痩せているのに、加圧スパッツが売れているからってレビューしても、自分が必要としていないんだから実際に使った感想も薄っぺらいものになっちゃいます。

それに実際の履いている写真を載せたところで、『あんたもともと痩せてるし！！』って読者の反感を買うだけです。（極端な例ですけどw）

なので、これからレビューする商品を選ぶポイントとしては

- 自分が興味があって、試したいと思うもの
- その商品のターゲットに自分が当てはまるもの
- なるべく写真を載せられるもの

を選ぶのがおすすめですね。

もし ASP の商品でレビュー記事を書いてみたいけど、今まで書いたことがないという人は、まずは ASP の商品一覧を隅から隅まで探してみてください。

きっと『ん？これちょっと気になるかも』『これ試してみたいな』なんて思える商品があると思いますよ。

それに商品によっては、セルフバックと言って実質無料で購入できたりするものもあります。そういった商品を購入してレビュー記事を書いてみれば、お財布も痛まずにレビューできますよね。

無料で手に入れた商品のレビュー記事で、成約が 1 件 2 件と上がれば、元手は 0 で商品を使えたうえに、報酬までもらえるってことになります。

これってかなりオイシくないですか？？

ぜひそういった商品が見つかった時には、練習のつもりで手に入れてレビュー記事を書いてみてくださいね。

● アフィリエイトリンクについて

記事の中に置くアフィリエイトリンクについても、気になる人が多いと思うので私の考えをお伝えしますね。

アフィリエイトリンクについては、どのような形で載せるのがいいのかかなりいろいろな意見があるんですよね。

売り込み感が出ないようにテキストリンクのほうが良いという意見もあれば、つい押したくなるようなボタンリンクで目立たせたほうがクリックされやすい等々。

たしかにどの意見も正しいと思うんです。

けれど私が実際に感じるのは・・・

**読者が欲しいと思った時に貼ってあるバナーやリンクなら、
どれでもクリックされる**

ということですね。答えになってなくてごめんなさい＞＜

けれど実は、私もいろいろなリンクの貼り方を試してみたのですが、同じ記事の中でバナーを変えてもそこまでクリックされる数などが変わらなかったんですよね。

だから先ほどのテンプレートの様に、しっかりと読者の不安を解決できる記事の中で、読者が買いたいなって思った瞬間に出てきたリンクなら、どんなリンクでも問題ないのかなってというのが私の考えです。

けれどそうは言っても、私の中でいくつか気を付けていることがあるのでお伝えしますね。

まずアフィリエイトリンクには大きく分けて、3種類あります。

1. テキストリンク

⇒ 〇〇（商品名）を試してみる

2. ボタンリンク

〇〇（商品名）の公式HPはこちら>>

3. バナーリンク



テキストリンクというのは、単純にテキストにアフィリエイトリンクを貼っただけのもの。

ボタンリンクは名前の通り、ボタンの形をしたリンク。

そしてバナーリンクは広告主が用意している、よくアドセンスなどでも出てくるような形の四

角いリンクです。

で、私がアフィリエイトリンクを置くときに気を付けていることはこの3つ。

- 記事の前半にはリンクは少なめに。
- 自分が押したくなるようなバナーリンク以外は使わない
- バナーリンク単体では使わない

1 つずつ説明しますね。

記事の前半にはリンクは少なめに

テンプレートを見てもわかると思うのですが、アフィリエイトリンクを置くのは後半部分に多くしています。

なぜかという、前半は写真などもたくさんあって読者が読みたい内容をしっかりと伝えているパートだから。

もっと読みたい！と思っているところにガンガンアフィリエイトリンクが貼られていると、

『あれ？これって売りたいだけ？』

って思ってしまうよね。

いくらリンクがあっても、読者がしっかりとその商品に納得して興味を持っていないと、リンクをクリックすることはありません。

だからまずは読者の不安をしっかり取り除いて、買おうかなという気持ちにさせることが1番です。

その為、前半部分はなるべくリンクは最小限にして、後半部分はどこで読者が購入を決めてもいいように少し多めにしています。

けれどももちろん文字数のバランスも見ながら貼っているので、1つのパートが3行とかしかないので、アフィリエイトリンクばかり貼るのはよくないですよ。

あくまで全体のバランスを見ながらも、なるべく前半部分はしっかりと読ませて、後半のどこかでリンクに飛んでもらうという考えでリンクを張るようにしています。

自分が押したくなるようなバナーリンク以外は使わない

アフィリエイトやブロガーの中には、バナーリンクは全く使わないという人もいますが、私はけっこう使っています。

けれどどんな商品でもバナーリンクを使うわけではありません。

私が1番気にしているのが、**バナーリンクのデザインと内容**。

バナーリンクって、広告主が用意してくれているものになるのですが、本当に商品によってデザインなどもそれぞれなんですよね。

例えばこの3つのバナーのうち、クリックしてみたいと思うのってどれですか？

超特化ブログには欠かせない！
絶対に売れる商品レビュー記事テンプレート＆
みりこ流レビューの秘訣大公開！

LUNA ルーナー
ハーバルサプリメントプレミアム

女を上げる
2つのグラマラスサプリ

送料無料
全額返金保証

初回 **880円** (税別) **90% OFF**



ガラス110番
お見積り**無料!**
キャンセル料**0円**

圧倒的な
加盟店数

当日の
修理・交換
可能

詳しくはコチラ



1 番目と 3 番目のバナーリンクは、それぞれ何のリンクかもよくわかる上に、しっかりと

- 送料無料
- 全額返金保証
- 見積無料
- キャンセル料0円

などと書かれているので、すごく魅力的に感じませんか？

一方の真ん中のバナーリンクは、見ただけではいったい何のリンクかもわからないし、どういった商品なのかもわかりません。

実際はオーガニック食材などの通販サイトなのですが、このバナーがあったからといって『ほしい！ 買いたい！』とは思わないですね。

こんな感じで、私は実際に自分が見たときに『これほしいな！』って思えるバナーだけを使うようにしています。

特にしっかりと送料無料や全額返金保証などとバナーに書かれているのって、本文の中に書いていても見逃した読者にとっては、かなり有効なんですね。

字からの情報だと流してしまいやすいですが、写真に書かれている文字って自然と目に入ってくるんです。

なのでこういったメリットがしっかりと書かれているようなバナーや、自分が欲しくなってついクリックしてしまうようなバナーだけは、使用するようにしています。

バナーリンク単体では使わない

もう 1 つバナーリンクを使う時の注意点として、**バナーリンク単体では使わない**ということを意識しています。

記事の中にバナーリンクがポーンと置いてあっても、これがリンクだと思われないと意味がないんですよね。

なので必ずバナーリンクを使う時には、こんな感じで貼るようにしています。

＼20日間の返金保証で安心！／



[KAMIKAでウルツヤ美髪を実感する>>](#)

バナーの上には購入したいという気持ちを後押しするような、一言を入れるように、そしてバナーの下にはテキストリンクでここからリンクに飛べるよということがわかるようにしています。

で、ここでも気を付けたいのがまずバナーの上のキャッチコピー。

ここにはできれば何か数字が入ったり、限定感が感じられるものを入れるのがおすすめ。

例えば

- 期間限定 初回購入は 70%OFF！
- 今なら 3 枚セットで半額キャンペーン実施中！

など、今買ったほうがいいのかもっていう気持ちを少し書きたてる言葉を入れるといいですね。

あとはバナーの下のテキストリンクは、もちろん『〇〇の公式ホームページはこちら』などでもいいです。

けれどそれよりも、**読者がその商品を購入したらどうなるのかという未来を見せる言葉で行動を促す**と、さらにクリックしたくなるんですよね。

例えば

- 〇〇を手に入れて今年の夏は水着になる！
- 〇〇で毎日の夕飯作りから解放される！

こんな感じで、購入したらどうなるのかっていうのをテキスト部分に入れてあげるのがおすすめです。

● 商品レビュー記事サンプル

最後にもう一度、今回のテンプレートを使って実際に私が書いた、商品レビュー記事について説明しますね。

今回は、最近息子の為に購入したロフトベッドのレビュー記事を書いてみました。

金額が高いので簡単に売れるものではないですが、実際に使ってみて感じる部分などもたくさんあったので、テンプレート通りにかなり写真多めでしっかりと書いてみました。

こういったことまで書けばいいのか、どんな写真を載せればいいのかなどを参考にしてくださいね。

サンプル記事はこちら。

<https://miricome.com/review-sample/>

パスワードは takusanurou（たくさんうろう）です。

ちなみにこの LOWYA（ロウヤ）というショップの案件は、ASP（A8.net）にあります。

楽天しかないかなと思ったのですが、案外こういったネットショップ案件などは ASP にあることも多いんですよ。（特に A8.net に多いです）

楽天だと購入金額の 3% で上限 1,000 円なので、ロフトベッドが売れても 1,000 円の報酬。

けれど A8.net で LOWYA の公式ショップを紹介してそこから売れば、購入金額の 5% で

上限はありません。

なので 7 万円のロフトベッドなら、報酬は 3,500 円！！

楽天より断然高い報酬なので、これ見逃しちゃもったいないですよ。

自分が楽天で購入した場合も、まずは 1 度レビュー記事を書く前に ASP でチェックするのがおすすめです。

サンプル記事の補足事項

この記事を書く時に私だったら、キーワードは『ロフトベッド 子供 ロコミ』『ロウヤ ロフトベッド 組み立て』を狙います。

なのでタイトルをつけるとすると、

『ロウヤのロフトベッドを子供部屋に購入!夫婦で組み立てたロコミ体験談』

とかになりますね。

そういったボリュームが小さいキーワードを狙えば、ライバルがほぼいないので上位表示できる可能性が高いです。

また今雑記ブログを運営している場合は、『小学校入学前に準備したいもの〇選！』や『子供が 1 人で寝るのはいつから？』などの記事を書いてそこから内部リンクでつなげてもいいですよ。

そうなれば直接の検索からの流入と内部リンクからのどちらもを見込めて、さらに報酬アップにつながりますよ。

今回の記事は自分が実際にかなり購入前に迷って悩んだので、その辺りをすべて入れ込んでボリュームがかなり増えてしまいました ^ ^；

ただ写真が多いので、そこまで読みにくいということもなく、最後までサクッと読めるんじゃないかなと思います。

特に私は自分で組み立てるという部分で不安を感じていたので、そこをしっかりと写真を使ってわかりやすく伝えました。

ベッドは大きな買い物なので、やっぱり悩むのは当たり前。

例えば 5,000 円や 1 万円くらいの商品なら、ここまで書く必要はないかもしれません。

けれど、読者の不安を解消するっていうことはこういうことなんだというところがわかってもらえると思います。

文字数が多ければいいというわけではないですが、最低限その商品を安心して買えるところまでの情報を伝えてあげてくださいね。

またテンプレートではランキングとなっている部分ですが、ここにはあえて今回自分が悩んだ他のロフトベッドを紹介してみました。

ロフトベッドの場合は同じロウヤの中でもかなり種類がたくさんあるし、他にも楽天内などにかなり種類があるんです。

今回私が購入したロフトベッド以外にも、探している人はたくさんいるはずですよ。

実際に自分で試して比べることはできないので、ランキングではないで紹介という形で並べてみました。

こういったところからも報酬につながるので、ちょっと面倒ですがまとめてあげると読者も選びやすくなりますよね。

あとはサンプル記事の中では、みりこのアイコンで吹き出しをいくつも使っています。

文字だけよりは、やっぱり吹き出しや箇条書きなどをうまく使って読みやすくした方がいいですね。

特化ブログの場合は特に、そのブログに合ったキャラクターなどを作ったほうが、そのブログのカラーも出ますしファンもつきやすいです。

[ココナラ](#)などで簡単にアイコン制作を依頼できるので、少し予算をかけても最初に作っておくのがおすすめです。

ちなみに私も、ココナラで作ってもらっています。

そんなわけで、かなり濃いレビューサンプルになりましたが、参考にしてみてくださいね。

● あとがき

私みりこが使っている商品レビュー記事テンプレート、そしてレビュー記事を書く時に気を付けていることをお伝えしました。

かなり濃いレポートになったので、ちょっとゲッソリしてるかもしれませんね（笑）

けれど大切なことは、

- 読者の不安を消す
- 新しい疑問を生んで再検索されない
- この記事なら信頼できると思われる

ことです。

商品レビュー記事に 1 番必要なこと、それはその商品に対する熱量じゃないかなって思います。

なのでまずは熱量を持って書く練習をする為にも、自分が使ってみて本当にいいと思ったもの、人に教えてあげたい商品などで、しっかりと記事を書いてみてください。

自分が購入前に不安に思ったこと、知っておきたかったことをしっかりと整理して、購入前の自分に対して教えてあげるんです。

それを何度か繰り返していくうちに、きちんと自分の気持ちを乗せてレビュー記事を書くことができるようになります。

私もブログを始めたときに書いたレビュー記事は、ありきたりなことを並べて商品の説明をし

ただけの、本当に薄っぺらい記事でした。

けれど後から読み返してみて、これじゃあこの商品の良さも何にも伝わらないなって思ったんですよね。

そこからいろいろな商品レビューを書いて、たくさん練習をしました。

あなたの記事を読んで買いたくなった！そう思って買ってくれる人がたくさん出るまで、頑張って書くことが大切です。

ぜひこのレポートを、あなたのこれからのブログ執筆に役立ててくださいね。

何かわからない点があれば、いつでもお問い合わせお待ちしております。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

みりこ



ブログ URL： <https://miricome.com/>

メルマガ： <https://miricome.com/mail/lp1/>

連絡先： info@mirico-mag.com