

動画解説まとめ 32 / SNS・発信

実体験をAIで記事にする アフィリエイト実践ノート

自分の経験から発信テーマを見つけ、旅行体験をAIの質問で掘り下げて記事にする実演。紹介の仕組み、文章の修正、SNSへの展開までをまとめました。

この動画の要点

あべさんが実際の旅行を題材に、AIと会話しながらアフィリエイト記事を作る過程を整理しました。自分の失敗や特別な経験を振り返るところから始め、商品を経験し、AIに質問してもらい、曖昧な感想を具体的な説明へ変えていきます。AIが勝手に加えた好意的な表現を直す場面も重要です。一般的な紹介文を量産するのではなく、自分の経験を読者へ届けるためにAIを使う考え方が中心です。

01 アフィリエイトは、他者の商品やサービスの価値を必要な人へ紹介する仕組み。

02 発信テーマは、自分の強みだけでなく失敗や困難の経験からも見つかる。

03 実体験をAIにインタビューしてもらい、具体的な記事の材料へ変える。

04 AIが足した良さそうな表現も、実際に感じていないなら直す。

05 PRであることを示したうえで、体験が伝わる順に記事や投稿を組み立てる。

資料の使い方

動画の要点を読み返し、紹介した手順を実践するときにお使いください。本文の時刻を押すと、元動画の該当箇所を開けます。

元動画：【完全神回】永久保存版！AI×アフィリエイトの始め方を超初心者向け"実践"解説！【お金を稼ぐ方法】【チャットGPT副業】

<https://www.youtube.com/watch?v=NktjWuUbsyQ>

紹介する価値と、報酬が発生する仕組みを理解する

動画の該当箇所 1:53 / タップして開く

アフィリエイトは、商品やサービスをSNSやブログで紹介し、所定の成果に対して紹介料を受け取る仕組みとして説明されています。自分で商品を作る前でも、読者が必要としている他者の価値を伝えることができます。動画は、発信者、読者、商品を提供する企業の間を線で整理しています。

企業ごとに個別交渉する代わりに、紹介できる案件をまとめているASPを利用します。ASPでは商品やサービスと報酬条件を見て、自分の発信に合うものを選びます。動画の例はafbです。報酬率や無料登録などの条件は案件ごとに異なり、リンクを置くだけで同じ金額が発生するわけではありません。

今回の実演は旅行サービスのVELTRAと動画配信サービスのHuluを題材にしています。動画には期間限定の企画案内もありますが、資料では継続して使える、テーマ選定・体験・記事制作の流れを中心に整理しています。紹介手数料と、旅行などの体験にかけた費用を分けて考える必要があります。

- ・ 発信者：読者に役立つ商品・サービスを紹介する。
- ・ 企業：条件を満たした成果について報酬を支払う。
- ・ ASP：案件や条件を探し、提携を進めるための窓口になる。

自分だから語れるテーマを見つける

動画の該当箇所 17:06 / タップして開く

あべさんが最初に勧めるのは、自分を見つめ直すことです。AIなら知らないジャンルの文章も書けますが、本人の興味や経験がなければ、読者の気持ちを捉えにくく、継続も難しくなると説明しています。流行を追い続けるだけの発信は、同じAIを使う競合との速さの競争にもなります。

考えやすくする例えは「自分が本を出すなら、何の本にするか」です。専門的な成功経験だけが材料ではありません。失敗や困難を経験した人なら、同じ状態にいる人へ伝えられることがあります。実際の立場や経歴から、語れることを探します。

動画では、過去の失敗と学び、特別な経験やエピソード、克服した困難と学び、達成感を得たことを振り返る質問が示されています。思い出した内容をAIへ渡し、どんな発信が考えられるか相談する方法も紹介されています。AIに架空の実績を作ってもらうためではなく、自分の中にある材料を整理するための使い方です。

- ・ 得意なことだけでなく、困ったことや失敗したことも書き出す。
- ・ 誰が同じ経験をしていて、どんな話を必要としているか考える。
- ・ 興味が続き、自分の言葉で説明できるテーマを選ぶ。

過去の失敗と商品と結び、実際に体験する

動画の該当箇所 21:23 / タップして開く

今回、紹介する旅行サービスが先に決まっていたため、あべさんは「過去の失敗を、このサービスで改善できないか」という視点で題材を考えました。思い出したのは、バンコクで船に乗って買い物する水上マーケットへ行きたかったのに、地図で調べて行った先が想像と違う市場だった経験です。

その失敗を受け、今度はツアーを予約して水上マーケットへ行くことにします。また、行く場所に関する映画を事前に見てから現地へ向かう体験も組み合わせました。動画の重要な点は、「行って楽しかった」という文章をAIに作らせたのではなく、本人が実際に訪れて映像や感想を得ていることです。

帰国前の説明では、団体行動への抵抗があった一方、日本語で相談できる貸し切りのプランは使いやすかったと振り返っています。開く時間に合わせて周辺を案内してもらったこと、撮影のための船の手配を相談したこと、荷物を持った移動の負担など、使って初めて話せる材料が生まれています。

- ・ 出発点：以前うまくできなかったこと。
- ・ 試すもの：その困りごとに合う商品やサービス。
- ・ 記事の材料：申し込み前の不安、実際の流れ、助かった場面、想定との違い。

AIの質問で、感想を具体的な記事材料へ変える

動画の該当箇所 30:43 / タップして開く

実演では最初に、旅行サービスを紹介する投稿文を書いてほしいとだけ頼みました。しかし、それでは誰にでも言える薄い内容になったため、自分の体験をもとに記事を書きたいので、必要な情報を質問してほしいと依頼し直します。

AIは体験内容、紹介するサービス、読者にしてほしい行動、想定読者などを質問しました。一度に聞かれると答えにくいと、あべさんは少しずつ、一問ずつ聞くよう調整します。さらに、記事に入れられる写真の位置も指定してほしいと伝え、行き方、料金、ツアーの流れなども掘り下げてもらいます。

本人が語ったのは、船で買い物するだけだと思っていたら移動自体も面白かったこと、川沿いの生活を身近に感じたことなどです。AIは、曖昧な「楽しかった」を、何が予想と違い、どの場面に魅力を感じたかという文章へ整理しました。話す順番が整ってなくても、材料を出してから文章にまとめられる点が利点です。

読者像については、普段のチャンネルの視聴者向けという前提を一度外し、一般の旅行体験として伝えるよう調整する場面もあります。同じ経験でも、誰に伝えるかによって強調する内容が変わることが分かります。

- ・ 依頼する内容：体験記事を書くために必要なことを質問してもらう。
- ・ 答えにくいとき：質問を一問ずつにしてもらう。
- ・ 追加で伝える材料：写真、移動、選んだ理由、不安、現場で助かったこと。

AIが足した好意的な表現まで確認する

動画の該当箇所 40:16 / タップして開く

完成した下書きには、アフィリエイトリンクが含まれる旨の表記、体験の導入、現地で感じたこと、サービスへの案内、写真を入れる箇所などが組み込まれました。あべさんは、自分がうまく言葉にできていなかった感覚を文章にしてくれる点を評価しています。

一方で、朝に訪れた利点としてAIが「涼しい」と書いた箇所を見つけます。本人は涼しかったとは感じておらず、実際は暑かったため、その表現を修正するよう伝えました。写真の挿入箇所も、もう少し分けてほしいと頼んでいます。下書きを読み、感想を返し、書き直す往復です。

マイナスの内容を勝手に書かれると気づきやすい一方、商品を良く見せる表現は見逃しやすいという指摘が重要です。もっともらしい良さでも、自分の体験と違えば読者の期待をずらしてしまいます。褒めることを優先せず、自分が本当に見たこと・感じたことを残すことで、紹介への信頼につなげます。

- ・ 体験していない行動や、感じていない感想が加わっていないかを見る。
- ・ AIが整えた文章でも、事実の順番や理由が合っているか確認する。
- ・ 良かった点だけでなく、行けなかった場所や予定上の制約も体験として扱う。

媒体に合わせて分け、体験から案内へつなぐ

動画の該当箇所 44:09 / タップして開く

Xへ展開する場合は、一投稿にすべてを詰め込まず、続きが読める複数の投稿へ分ける構成が紹介されています。最初の投稿で体験への関心を持ってもらい、続きを読み進めた先にサービスの案内を置く考え方です。Instagramも、一枚だけで完結させるより、複数のストーリーをつなげて体験を伝えています。

広告であることを最後まで隠す方法ではありません。今回の動画は、最初から企業案件であることを伝え、その企画をきっかけに実際に出かけた流れ自体を読み物にしています。読者が広告だと分かったうえで、体験の内容に関心を持てる構成を目指しています。

記事を作る工程と、記事を多くの人へ届ける工程は別です。この動画では、アカウントを伸ばす具体的な運用は別動画へ案内されています。また、この実演を通じて確定したアフィリエイト報酬は示されていません。持ち帰る手順は、経験を選び、体験し、AIと文章にして、事実を確認し、媒体に合わせて届ける一連の流れです。

- ・ X：体験の導入から続きを読みたくなる順に投稿を分ける。
- ・ Instagram：複数のストーリーで、体験から紹介へつなげる。
- ・ PRの表記を保ち、読者が紹介であることを理解できるようにする。

実践の進め方

01 自分の経験を振り返る

失敗、特別な経験、克服した困難、達成感を得たことを思い出し、自分が語れるテーマを選びます。

動画 17:06

02 紹介するサービスを実際に使う

自分の困りごとと商品がどう結び付くかを考え、使った流れ、感想、写真などを記事の材料にします。

動画 21:23

03 AIに一問ずつ聞いてもらう

体験に基づく記事を書くために質問してもらい、読者像、伝えたい点、具体的な場面を答えます。

動画 30:43

04 下書きを事実に合わせて直す

実際に感じていない良さや、経験していないことが追加されていないかを確認し、修正を依頼します。

動画 42:13

05 発信先に合わせて形を変える

記事の材料をXの連続投稿やInstagramの複数ストーリーへ展開し、PRの表記とサービスへの案内を入れます。

動画 44:09

AIへの相談例

編集部が作成した活用例です。動画内の発言をそのまま書き起こしたものではありません。

【編集部による活用例・動画の逐語プロンプトではありません】この資料を根拠に、記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めるようにしてください。私の失敗経験や使って良かった商品を一問ずつ聞き、読者に伝えられる体験の材料を整理してください。実際に話していない感想や実績を追加せず、記事案にする前に事実の流れと読者像を確認してください。

資料について

- ・元動画の自動字幕をもとに、実体験の記事にする手順を整理しています。元動画はafbとの企業案件です。
- ・動画内のコンテスト・特典・募集期間は当時の案内です。本資料は現在の参加募集を行うものではありません。
- ・旅行の内容・価格・サービス条件は本人の訪問時の経験です。利用時は最新の案内を確認してください。この実演による確定報酬は動画内で示されていません。