



【無料 E-book】 WordPress(ワードプレス)
で全くの0から集客特化型ブログを作り上げ
るまでの全手法

～まえがき～

どうも初めまして、まつです。

当 PDF 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 PDF はブログを始めたけど何からやればいいのかわからず、
あてずっぽうで進めてしまっていたり、ブログを集客のために役立てたいけど
どうすればいいかわからない、という方のためにお作りしております。

ブログってすごく手軽に始められるし、
無料サービスが充実しているので、
やろうとすれば1円もかけずに取り組むことができます。
これってすごくありがたいことです。

でもここで気にしてほしいことは

・ **手軽に出来るからと言ってカンタンに結果が出るわけではない**

ということです。

この際ハッキリ言っておきますが、

ブログはカンタンそうで、ちゃんとポイントを押さえて取り組まないと結果は

でません（当たり前ですけど）。

結果がちゃんと出る人は、型にしっかりと沿った発信を続けています。

僕自身、会社の倒産からビジネスを始めましたが、

独学で何もわからないまま取組んだせいか

最初の2年間は一切結果が出ませんでした

（2年間の合計で10万円くらいです）。

その間、ブログを10個以上つぶし、

サイトを作っては閉鎖し、本や教材やセミナー、

コンサルなどを中途半端に受けていたらいつしか

自己投資額も100万円を越えていました。

それなのに結局独学で一人にこだわり続け、

何度も（数十回以上！）も失敗し続け、

それを繰り返してようやく成果が出るようになってきました。

でもどうせなら、そんな大量に失敗したくないですよね？

余計な回り道をして100万円以上のお金と2年間の浪費とかしたくない
ですか??ていうか絶対に嫌だと思います。笑

だからこそ今回、本書を読んでもくれたあなたのブログスキルをガッツリ引き上げるために、自分が持つノウハウを全部詰め込んで無料提供しようと思ったのです。

このノウハウを忠実に、丁寧に実践していただければ必ず結果が出るようになっていきますので、ぜひ実践してみてくださいね。それでは、よろしくお願いいたします。

～目次～

～本書を読んで得られる4つのこと～

1. 集客に特化した（検索に強い）ブログを作ることができる13
2. 確実にアクセスが集まる記事が書けるようになる13
3. アクセスを見込み客に変える方法がわかる14
4. ブログを使って新規のお客さんを獲得する方法がわかる14

■ Chapter 1 ■ブログが集客に最も優れている理由

- なぜ、ブログがWEB集客に最も使えるのか? 15
- 1. 記事がストックされ、資産になるから 16
- 2. 読者の行動をコントロールしやすい16
- 3. 検索からアクセスを集めることができる 17
- 4. ブログなら好きな人生をデザインできる 17

■ Chapter 2 ■集客用のブログサービスの選び方

1. 集客に使えるブログの条件19
1. 検索からアクセスが集まりやすい 20
2. 商用利用ができる 20

3. ブログ内のすべての記事を有効活用できる	20
■ アメブロだけは絶対におススメできない理由とは？WordPress が おすすめるワケ	21
1. 勝手に広告が貼られてめっちゃ邪魔	21
2. 突然削除されるリスクがある	24
3. 謎のメンテナンスで急に読めなくなる	25
4. 過去記事がほとんど読まれなくなる	26
5. 商用利用禁止	26
6. 検索からアクセスが集まりにくい	27
7. デザインを思うようにいじれない	27
■ ビジネスをやるならちゃんとお金を掛けてWordPress を使おう...	
27	
1. 検索からアクセスが集まりやすい	28
2. 商用利用ができる	29
3. すべての記事が読まれるようにできる	29
4. 自分で欲しい機能が追加できる（問い合わせフォームなど）	29
5. デザインを自由にカスタマイズできる	30
■ WordPress のデメリット	
1. 初期費用がかかる（全部込み込みで1万円くらい）	30
2. 初心者には最初難しく感じる	31
3. 機能が多すぎて何をどう使えばいいかわからない	31
■ WordPress の導入方法	
1. まずはXサーバーを契約しよう	33
2. ムームードメインで独自ドメインを取得しよう	34
3. WordPress のインストール方法	35
4. WordPress デザインテーマ：Simplicity の導入方法	36

5. WordPress の初期設定	37
--------------------------	----

■ Chapter3 ■ ブログでたくさんの方のアクセスを集める

方法	40
1. 検索エンジンからアクセスを集めるための 17 のポイント	40
① 検索ユーザーの悩みに沿った良質な記事を書く	40
② 出来る限り丁寧にわかりやすく書く	40
③ 一記事ですべて完結させる	40
④ Google 先生にとってわかりやすい構成にする	41
⑤ タイトルに SEO キーワードを入れる	41
⑥ ディスクリプションに SEO キーワードを入れる	41
⑦ キーワードリサーチをする	41
⑧ コンテンツの質を最重要視する	42
⑨ 検索ユーザーの悩みや問題点を解決する	42
⑩ 見出し(h1,h2,h3)にもキーワードを入れる	43
⑪ アイキャッチ画像を入れる	43
⑫ パーマリンクを設定する	44
⑬ サイトの表示スピードを早くする	44
⑭ 記事を更新したら SNS でシェアする	44
⑮ タイトルにとにかく全力をかける	45
⑯ オリジナルの文章で書き、コピペは絶対にしない	45
⑰ 自作自演アクセスや被リンクは NG	45
2. 多くの人に読まれやすい記事を作る方法	46
3. 読まれるブログ記事の作り方	47

■ あなたのブログのターゲット（理想のお客さん像）を決める...	48
■ 如何にあなたのビジネスの属性に合った人を集められるか？が大切	49
■ いますぐ客、おなやみ客、これから客、まだまだ客.....	49
1. いますぐ客（全体の1%）	50
2. おなやみ客（全体の9.5%）	50
3. これから客（全体の9.5%）	51
4. まだまだ客（全体の80%）	51
■ あなたのブログの属性と合ったキーワードを決める	51
1. 検索エンジンから安定してアクセスが集まるようになる	52
2. ユーザーが求めているものが数字でわかる	52
■ 如何に属性の合う人を集められるか？がカギ	53
1. キーワードプランナーでキーワードをダウンロードする	53
2. キーワードを4つに分類する	57
1. いますぐキーワード.....	58
2. おなやみキーワード.....	58
3. これからキーワード.....	58
4. まだまだキーワード.....	58
3. 分類したキーワードを更に3つに分ける	59
1. 最強キーワード（既にバズっている記事がある）	59
2. そこそこキーワード（そこそこバズっている記事がある）	59
3. 弱小キーワード（需要も少なくバズってない記事がない）	59
4. ブログの内部構造を決める	60
1. TOP	62
2. カテゴリーページ	2

1. ユーザーニーズのあるキーワードを	63
2. キーワードをベースにペルソナ（理想のターゲット像）を決める.....	63
3. 記事タイプを決める	63
4. 記事の形式を決める	63
■ キーワードをベースにペルソナを決める	63
1. ペルソナ選定方法	64

- ・性別
- ・年齢
- ・職業
- ・所得
- ・家族構成
- ・学歴
- ・住所
- ・ライフスタイル（何時にどこで何をしているか？）
- ・悩みや現状の問題点

■ 記事の種類を決める	64
1. ハウツー記事：何か物事に取り組む際のベストな方法・ノウハウを提供すること	65
2. ニュース記事（新しいもの・新しい考え方や思想など）	65
3. 体験談・失敗談記事	65
4. 理念や思想・価値観	65
■ ブログ記事の形式を決める	66
1. ステップバイステップ形式	66

2. リスト形式	66
3. リンク形式	67

■ 記事の書き方について 67

① タイトル (H1) 68

- ・ 得られるメリット (数字や) を具体的にする
- ・ 文字数を 32 文字以内 (スマホ向けなら 43 文字)
- ・ 簡単であることを伝える
- ・ ひねらずにまっすぐ伝える

② アイキャッチ画像 70

③ 問題提起 71

④ 解決策の提示 71

⑤ 解決策の根拠 71

⑥ 見出し & 本文 (3 つくらい) 72

⑦ 結論 (まとめ) 72

⑧ CTA (Call to Action) 73

■ ブログでアクセスを集めたいなら Google アナリティクスは絶対！！ 74

■ Chapter 4 ■ アクセスを「見込み客」に変える方法

■ 見込み客を獲得する方法	76
1. ブログに訪問してもらう	76
2. ブログに設置した「CTA」をクリックしてもらう	76
3. ランディングページで用意した無料プレゼントと引き換えに 「名前」と「メールアドレス」を登録してもらう	76
■ 無料プレゼントを準備する	76
1. 優良情報をまとめた PDF データ	77
2. 音声データ	77
3. 動画データ（ウェビナーとか）	77
■ 見込み客のリストが獲得できた後	78
1. メールマガジンを使ってアプローチをかける	78
■ 見込み客へのアプローチ方法	78

1. まずは直接一人一人にメールしてみる	79
■ その他ブログで起きた良いコトとか活用法とか.....	80
1. セミナーや交流会に参加して仕事が取れる	80
2. 出合いのきっかけが作れる	80
3. 仕事内容の説明がいなくなった	80
4. 自分のことを理解してくれる人が増えた	80
■ 恥ずかしさや恥を捨てる大切さ	81
■ あとがき	82
■ 特別な特典のご案内	83

～本書を読んで得られる4つのこと～

まずは本書を読むことで得られる4つのメリットをご紹介します、

1. 集客に特化した（検索に強い）ブログを作りあげることができる
2. 確実にアクセスが集まる記事の書き方がわかる
3. アクセスを見込み客に変える方法がわかる
4. ブログを使って新規のお客さんを獲得する方法がわかる

となります。

1. 集客に特化した（検索に強い）ブログを作ることができる

ブログから継続的に集客をするためには、検索されやすいブログを作ることが大切です。本書で解説する WordPress というブログシステムを使えば、検索されやすく **SEO に強いブログ** を作り上げることが出来ます。

2. 確実にアクセスが集まる記事が書けるようになる

ブログでアクセスを集めるためには、何とんでも **記事の質が一番重要** です。記事の書き方次第で、アクセスの伸び方が2倍～3倍～それ以上にも伸びていきます。僕は大体記事を書いて投稿すると、アクセスが 2 倍～3 倍程度に伸びます。それも別に特殊な能力を使っているわけではなく、ちゃんと型に沿ってわかりやすい構成で記事を書いているからです。

本書では僕も実践している **"確実にアクセスを集めるための記事の書き方"** を実践形式で学ぶことが出来ます。

3. アクセスを見込み客に変える方法がわかる

せっかくブログにアクセスを集めても、それを見込み客に変えなければ意味がありません。ここでいう見込み客とは"メールマガジンに登録してくれた人"の

ことです。本書の通りに読み進めていただければ、ブログに来てくれた読者の方々を見込み客に変える方法を学ぶことができます。

4. ブログを使って新規のお客さんを獲得する方法がわかる

ブログからアクセスを集め、見込み客に変えたら次はお客さんになってもらう必要があります。本書では、ブログのアクセスから効率よく新規のお客さんに変える方法を学ぶことができます。

■ Chapter 1 ■ブログが集客に最も優れている理由

どうも、ブログ集客屋のまつです。

初めましての人はいないと思いますが一応初めまして<(_ _)>

ブログで人を集めたり、人が集まりやすい記事を書けるように指導したり、

セミナーや交流会、コンサルなどを行っています。

「そんなことより早く集客教えろや！！」

ですよね、すいませんでした、すぐに教えます。

で、本書なんですが、基本的に僕がやってるブログのノウハウを全部教えます。
なので、ここで学んだことは全部実践してくださいね。

で、一番最初にご説明しておきたいこととしては、

■ なぜ、ブログが **WEB** 集客に最も使えるのか？
ということだと思います。

多分、ブログをやっている人も今はまだやってない人も
本書を読んでいただいていると思いますが、
まずは基本的な部分から説明していきますね。

1. 記事がストックされ、資産になるから

一つ目の理由としては、ブログでは書いた記事はすべて資産になるからです。
ここでいう「資産」はいわゆる「アクセス」です。

よく「情報は資産だ」なんて色んな人が言っていたりしますが、

この資産というのは**ブログ**でいうところの **PV (アクセス) 数**のことを言っています。

これが **SNS** だったらどうか？ というと、Facebook や Twitter は過去の投稿がすべてタイムラインの後ろ側に追いやられ、読まれることはほぼなくなります。つまり、**SNS** は情報が資産化されにくいのです。その点ブログは定期的に更新を続けていると、過去の記事も含めてすべてが資産になってくれます。ってことは月10万円稼ぐサイトだったら毎月10万円を勝手に生み出し続けてくれるってことです。

2. 読者の行動をコントロールしやすい

僕が今回ご紹介する **WordPress** (ブログシステム) のブログではサイトの構成をすべて自分で作れるため、広告を貼るのも、**SNS** のバナーを貼るのも、プロフィール写真を貼るのも、なんでも自由です。すべて自由にデザインがいじれるので、ユーザーの行動をコントロールすることが出来ます。

3. 検索からアクセスを集めることができる

ブログでたくさんのアクセスを集め、

収益化するためには検索からアクセスしてもらうことが重要です。

WordPress ブログを使えば検索エンジンからの集客がしやすくなり、

SNS などに比べてはるかに楽に集客ができるようになります。

もちろん適当な記事を書いてもアクセスは来ませんが、

本書の手順通りに記事を書けば、今までよりも遥かに多くのアクセスを集めることが出来ます。

4. ブログなら好きな人生をデザインできる

ブログなら自分が好きな人生を思い通りにデザインすることが出来ます。

これは僕が今までやってきた思うことです。

僕が会社員だった時代の話ですが、

その頃は周りにいる人すべてが好きな人、

というわけではありませんでした。

むしろ嫌いな人の方が多かったくらい。

上司、同僚、後輩も含め、
好き嫌いが割と激しい僕にはあまり雰囲気馴染み切れず、
働くのが苦しい時代もありました。

でも、ブログを通じて色んな人と繋がったのがきっかけで、
気づけば嫌いな人はいなくなり、**周りには好きな人ばかりになっていました。**
その時に**自分が好きな発信をしていると、周りにも好きな人ばかりになるんだ**
なってというのが身に染みてわかったんです。

これを読んでいるあなたには、
目指している目的や理想のライフスタイルが
あると思います。

- ・独立や起業をしたい
- ・自分の得意分野を活かした仕事がしたい
- ・好きな人と好きな仕事ができるようになりたい
- ・週末だけ起業（副業）したい

そしてそれを実現するための力が欲しいと思うなら、

ブログを使えばすべて実現できるんです。少なくとも僕はそう思います。

■ Chapter 2 ■ 集客用のブログサービスの選び方

1. 集客に使えるブログの条件

あなたはブログサービスを選ぶ時、何を基準に選んでますか？

例えば、無料とか、みんなが使っているとか、流行っているからとか、友達が使っているからとか色々で自分の基準はあると思うんですが、

じゃあ**集客用に使うなら何を基準に見なきゃいけないのか？**

というと大体以下の3つを満たしていればOKです。

↓

1. 検索からアクセスが集まりやすい

2. 商用利用ができる

3. ブログ内のすべての記事を有効活用できる

この3つです。

1. 検索からアクセスが集まりやすい

集客ブログを作るなら、検索に強いブログサービスを使うのは必須です。

検索に強いブログを作れば、あなたの記事はどんどん誰かが検索して見つけてくれるようになり、安定的にアクセスが集まるようになり、半永久的に集客・収益に困らなくなります。

2. 商用利用ができる

これも当たり前ですが、ビジネス用のブログを使うなら、商用利用 OK でなければ意味がありません。無料ブログサービス（アメブロなど）では商用不可のものもあるので注意が必要です。

3. ブログ内のすべての記事を有効活用できる

ブログに書いた記事はすべて資産になります。しかし、ブログサービスによっては過去記事をうまく活用できない場合もあるので、**すべての記事を余すことなく活かせることが最低条件**になります。

■ アメブロだけは絶対におススメできない理由とは？ WordPress がおすすめるワケ

よくブログを選ぶ際にアメブロを選択される方もいるのですが、
僕はビジネス用にブログを活用するならアメブロは絶対 NG です。
その理由を説明していきます。

1. 勝手に広告が貼られてめっちゃ邪魔



まずは上記の画像を見てください。

こちらはサイト内でもクリック率が高いといわれている広告の位置となっています。

しかしアメブロの場合、

この一番広告効果が高い箇所に勝手に広告が貼られてしまうのです。

↓こんな感じ

こちらは某アイドルグループのブログですが、ちょっと位置は右上とは違うものの、**右側に広告が貼られている**のがわかると思います。

ここに自分の広告を貼れば**収益が上がったり、問い合わせが増える可能性**があるのに、勝手に貼られていて動かすことができません。



こちらもそうです。先ほどのブログの記事下と右側にまたまた広告が貼られています。こちらも収益性が高い位置なので、相当勿体ないです。

また下記の画像はスマホの場合の表示です。



上にアメブロアプリに誘導する広告（というかCTA）、下にヤフースポンサー広告が貼られているのがわかると思います。間違ってタップした時のイライラ度と言ったら、、、笑

わかりますか？アメブロには究極レベルに広告が多く、読むのを邪魔されてしまうのです。

2. 突然削除されるリスクがある



アメブロには様々規約がありますが、例え規約を守っていたとしても、何故かいきなりブログがすべて削除されてしまうことがあります。

僕の知り合いの人はアメブロで収入源を作っていましたが、

ある日突然予告なしに削除され、15万円の収入がその月だけ0になってしまいました。バックアップを取っていたのである程度は戻ったものの...それくらいアメブロは不安定なのです。

3. 謎のメンテナンスで急に読めなくなる



アメブロはある日突然サーバーメンテナンスになって、**数時間ブログが読めないこともザラ**です。しかも相当な頻度でメンテナンスをしています。個人的にあなたのブログを読みに来てくれる大事な読者さんに情報が提供できないというのはありえません。

4. 過去記事がほとんど読まれなくなる

アメブロはカスタマイズに相当な制限があるため、
せっかくあなたが気合を入れて書いた記事だとしても、
過去の記事はどんどん奥の方に追いやられ読んでもらうことが難しくなります。

5. 商用利用禁止

もうこれはご存知の方もいると思いますが、**アメブロは商用禁止**です。

アメブロ上で商品を販売することも禁止ですし、

アフィリエイトなども禁止されています。

こういうことを言うと「でもよくアメブロでお茶会とか募集している人いますよね？」という人もいますが、あれもいつ消されるかわからない状況なので、ある日ログインしたらブログが消えてた...ということだってありえます。

6. 検索からアクセスが集まりにくい

アメブロはアメブロ内での集客には適しているかもしれませんが、

そもそもがアメブロ側（親）からドメインを間借りしている状態なので、検索から安定した集客をするには向いていません。

7. デザインを思うようにいじれない

アメブロはデザインをいじるのに制限があるため、レイアウトもある程度決まってしまう。

例えば自分で作りたいサイトがあったとしても、

アメブロの制約上出来ないということもあります。

無料で使っている以上は文句は言えないのです。

■ ビジネスをやるならちゃんとお金を掛けて **WordPress** を使おう
やはりこれからブログを使ってちゃんと成果を出していきたいなら、
アメブロなどの無料ブログサービスよりも **WordPress** がおすすめです。

WordPress ならアメブロでは実現できない機能性も備えてるし、何より自分の
意メディアなので、ものすごく自由度の高いブログ運営ができるようになります。

具体的には、

1. 検索からアクセスが集まりやすい
2. 商用利用ができる
3. すべての記事が読まれるようにできる
4. 自分で欲しい機能が追加できる（問い合わせフォームを付けたり）
5. デザインを自由にカスタマイズできる

などなどです。一つずつ説明していきますね。

1. 検索からアクセスが集まりやすい

まずは **WordPress** は他のブログサービスと比べ、**検索すなわち SEO に強い設**

定ができるといわれています。これは Google の検索エンジンを開発する部門の責任者であるマット・カットス (Matt Cutts) が、WordPress (ワードプレス) が Google 検索における SEO に効果があるということを公認しているのです。

厳密には「WordPress なら SEO 対策に必要な設定の 9 割は実行できる」と言っているそうなので、ただ導入するだけではないのですが、少なくとも他のブログサービスにはできない細かい SEO を施すことができます。

2. 商用利用ができる

WordPress は自分のオリジナルブログなので

当然、商用利用も可能です。自分のセミナーやコンサルを販売してもいいですし、Amazon や A8.net などのアフィリエイトで商品を買っても全然 OK です。完全に自由なスタイルで運営することが可能です。

3. すべての記事が読まれるようにできる

WordPress ではすべての記事が読まれやすいようにカスタマイズすることによって、最新記事だけでなく過去記事もしっかりと読ませる仕組みを作ることができます。気合を入れて書いた記事はいつまでも読んで欲しいですもんね。

4. 自分で欲しい機能が追加できる（問い合わせフォームを付けたり）

WordPress プラグインを利用すれば、デフォルトで備わっている機能に加え、問い合わせフォームを付けたり、**SNS** のシェアボタンを付けたり、人気記事ランキングを付けたり、自由に欲しい機能を追加することができます。

5. デザインを自由にカスタマイズできる

WordPress なら自由なデザインが出来るので、広告の位置やメルマガ登録用のバナー、プロフィール写真の位置など、自分が好きタイプのブログを作り上げることができます。

WordPress にはこれだけのメリットがあり、

ビジネスなどの利用には相当便利な機能が盛りだくさんついています。

ただ、メリットばかりを強調しても**WordPress 教**みたいになりそうなので、一応デメリットもお伝えしておきます。

■ **WordPress** のデメリット

1. 初期費用がかかる（全部込み込みで1万円いかないくらい）

WordPress を使用する場合、**WordPress** 自体にはお金はかかりませんが、そのためのサーバーレンタル代とドメインの取得をするのにお金がかかります。サーバーとドメインは合わせて1万円いかない程度、固定費は約1000～1500円くらいかかります。

※サーバー&ドメインについて説明しておく、サーバーはいわばネット上の土地で、ドメインはネットの住所のようなものです。サーバーとドメインを契約することによって **WordPress** が使用できるようになります。

2. 初心者には最初難しく感じる

WordPress は機能が豊富であらゆる点で便利なのですが、慣れていないうちは少々難しく感じると思います。

3. 機能が多すぎて何をどう使えばいいかわからない

WordPress はデフォルトの機能だけでなく、自分が付けたい機能を随時追加することが出来るため、中上級者にはとてもうれしいのですが、何も知らないうちは機能が多すぎて迷ってしまうこともあるかもしれません。と、デメリットはこの辺りとなります。ここまでで **WordPress** のメリット、

デメリットをまとめておきましょう。

[WordPress のメリット]

1. 検索からアクセスが集まりやすい
2. 商用利用ができる
3. すべての記事が読まれるようにできる
4. 自分で欲しい機能が追加できる（問い合わせフォームを付けたり）
5. デザインを自由にカスタマイズできる

[WordPress のデメリット]

1. 初期費用がかかる（全部込み込みで1万円いかないくらい）
2. 初心者には最初難しく感じる
3. 機能が多すぎて何をどう使えばいいかわからない

双方のメリットデメリットを考慮したうえで決めてくださいね。

尚、本書は WordPress 用に解説しているので、

これから WordPress でガンガン集客していきたいという人のみ
読み進めていってください。

■ WordPress の導入方法

では WordPress のことが詳しくわかったところで
次は導入方法にお伝えしていきます。

まず WordPress を始めるためにはレンタルサーバーと独自ドメインを取得する
必要があります。サーバーと独自ドメインは必ず必要なものなので、

まずはこの2つを取得していきましょう。

一応ざっくりとかかる費用を算出しておきますので参考にしてください。

- レンタルサーバー（初期費用約 3 2 4 0 円）
- 独自ドメイン取得料金（年間で約 1 0 0 0 円）
- レンタルサーバー月額料金 1 2 9 6 円×最低 3 カ月分

WordPress を開設するためには合計 8 1 2 8 円は費用としてかかります。

これは必要経費になるものなので必ず契約しておいてください。

これらの作業は一見難しく感じるかもしれませんが、

ブログ記事でマニュアルを公開しているので、

記事を読みながら一つ一つこなしていけば出来るようになります。

1. まずはXサーバーを契約しよう

まずはXサーバーというサーバーをレンタルしていきます。

サーバーは他にも格安のロリポップやさくらサーバーなどもあるのですが、

- ・サポートの充実度
- ・サイトの表示速度（めっちゃ大事！）
- ・サーバーがダウンしにくい（大事！）

などなど、費用対効果を考えると断然 X サーバーだし、他のサービスとの互換性も非常に高いので最もおすすめです。格安サーバーは問題だらけなので絶対にやめましょう。

尚、Xサーバーの契約はブログ記事でご紹介しているので、下記の記事を参考にしながら進めてみてください。

↓

X SERVER 導入方法

X サーバーでサーバー契約をする方法

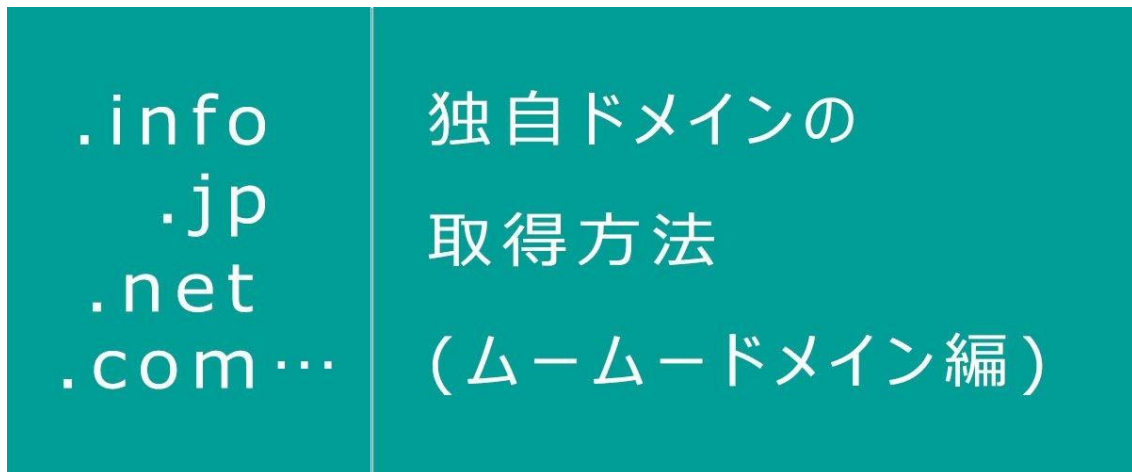
※必ず契約をしたらすぐにお支払いを済ませてください。10日間の無料期間が付いてますが、お支払いせずに10日以上過ぎてしまうとサーバーが凍結されてデータが消えてしまう恐れがあります。

2. ムームードメインで独自ドメインを取得しよう

サーバーが契約できたら次はドメインの取得をしていきます。

前回のサーバー契約が問題なくできていれば問題ないので、こちらも記事を読みながら進めていってくださいね。

↓



独自ドメインの取得方法 (ムームードメイン編)

※ドメインを契約したらすぐにメールボックスを確認し、お支払いをするようにしてください。ドメイン代支払い後に本契約終了となります。

3. WordPress のインストール方法

次は X サーバーにて **WordPress** のインストールをしていきます。

この設定が終わってから 2 4 時間くらい経つといよいよ **WordPress** が使えるようになりますので、ちょっとキツイですがしっかり設定を終わらせましょう。
設定方法は下記の記事を参考にしてください。

↓



[【初心者向け】 X サーバーを使った **WordPress** のインストール方法](#)

※**WordPress** のインストールが終わったら、URL を必ずブックマークしておいてください。

例：https://●●●.com/wp-admin/

こちらがログイン用の URL になりますので、必ずブックマークで保存しておきましょう。

4. **WordPress** デザインテーマ：Simplicity の導入方法

WordPress のインストールが終わったら、次はデザインテーマの導入をしてい

きます。インストール直後のテーマでも使えるには使えるのですが、明らかに初心者感が否めないのも、無料で使えて機能性にも申し分ない **Simplicity** をテーマとして使っていきます。

Simplicity の導入方法に関しては下記の記事で紹介しているので参考にしてください。

↓



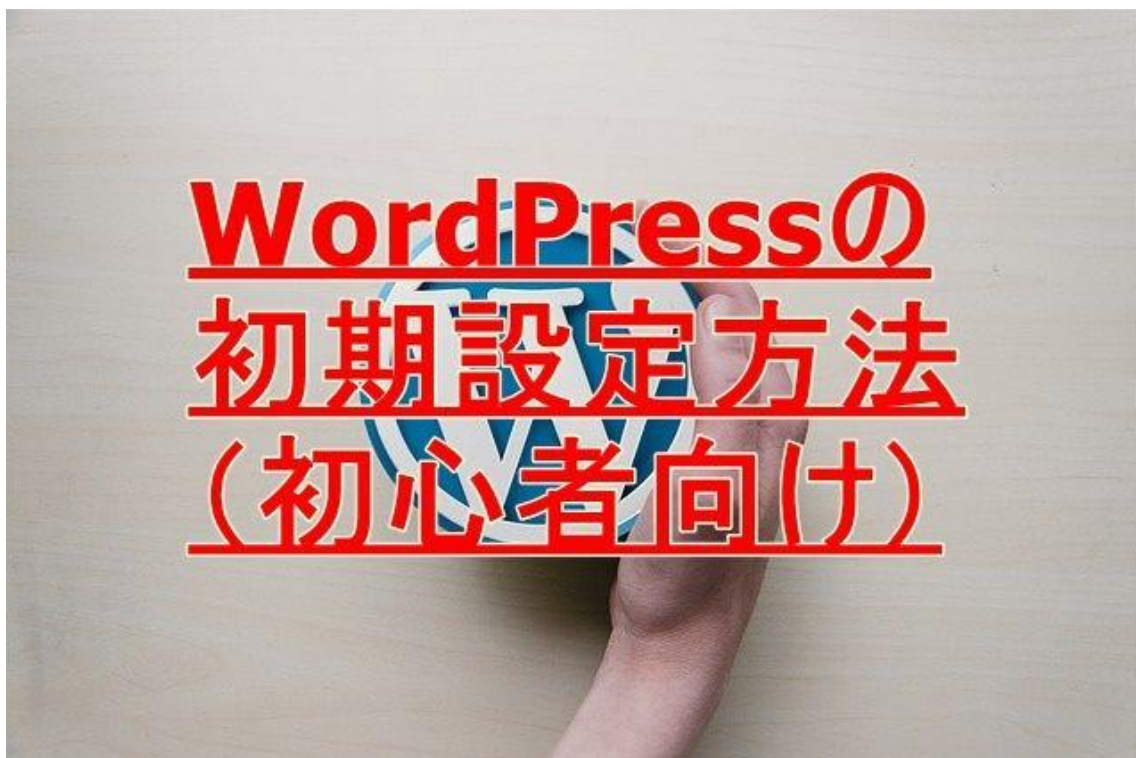
[WordPress の無料テンプレート『Simplicity』の導入と設定（初心者向け）](#)

5. WordPress の初期設定

WordPress テーマの設定が終わったら、最後に初期設定を行きましょう。

初期設定をしっかり行うことで SEO に強くなったり読まれやすくなったりするので、必ずここまでしっかり設定していきましょう。

↓



[WordPress の初期設定（初心者向け）](#)

これで WordPress の導入編は以上になります。

尚、カスタマイズやその他の設定方法を知りたい方は
こちらのページですべてまとめているのでぜひご覧ください。

↓

[WordPress プラグインの設定方法を”全て”まとめました。](#)

■ Chapter3 ■ ブログでたくさんのアクセスを集める方法

この Chapter では **Google** やヤフー、**Bing** などの検索エンジンからアクセスを集める方法をお伝えします。

これらの各検索エンジンからアクセスを集める為には

SEO 対策が施された記事を作ることが大切です（後ほど詳しくお伝えします）。

Google やヤフーでは適当に書かれた記事を検索で上位表示させることはないし、悪質な方法で無理やり上位表示をさせたとしても、すぐに **Google** からペナルティを受けて検索圏外に飛ばされてしまいます（誰にも検索されなくなってしまうということです）。

それよりも、ちゃんと読みに来てくれたユーザーが本当に欲しい情報を提供した方が喜ばれるし、何よりたくさんのアクセスが集まります。

しかし、そのためには抑えるべきポイントがあります。

これからお伝えするそのポイントは知ってて絶対損はないものなので、

一度目を通しておいてください。

1. 検索エンジンからアクセスを集めるための17のポイント

①検索ユーザーの悩みに沿った良質な記事を書く

検索してくれたユーザーには一人一人悩みが異なります。

そのユーザーの悩みに沿って役に立つ情報を提供することによって
読まれやすくなり、アクセス数が上がります。

②出来る限り丁寧にわかりやすく書く

ちゃんと読んでもらう為には専門用語や難しい言い回しはご法度です。

なるべく余計な専門用語を省き、どうしても必要な場合は専門用語の中に（）
で解説などを入れてあげましょう。

×ダメな例：SEO対策は検索エンジン上位表示をさせる上で有効です

○良い例：SEO対策（たくさん検索してブログを読んでもらうための対策）は
集客をするために有効です。

③一記事ですべて完結させる

記事を書く際はメッセージを一つに絞るのがポイントです。

よくあれもこれもと自分の言いたいことを詰め込んでしまう人がいますが、それでは何一つ伝わりませんので、言いたいことは一つに絞ってください。

④Google 先生にとってわかりやすい構成にする

Google にとってわかりやすい構成にすることで、より記事の内容が認識されやすく検索エンジンで上位表示もされやすくなります。

⑤タイトルに SEO キーワードを入れる

タイトルに SEO キーワード（検索で使われているキーワード）を入れることで、より検索からたくさんのアクセスを集めることができます。

○良い例：渋谷 カフェ（地区名とカフェが入っている）

×ダメな例：近くの カフェ（具体的なキーワードがなく Google が判断できない）

⑥ディスクリプションに SEO キーワードを入れる

ディスクリプションは記事の説明文のことです。タイトルだけではなく、最初のリード文にもキーワードを入れることでより Google が認識しやすく、

ユーザーにとっても理解しやすくなります。

⑦キーワードリサーチをする

検索されるための記事を書くには、入念にキーワードリサーチを行うことが大切です。**Google** キーワードプランナーというツールを使えば、普段ユーザーが検索しているキーワードをすべて見る事が出来ます。あてずっぽうな記事ではなく、ユーザーの実際のデータを基に記事を書くことで確実にアクセスが集まる記事を書くことができます。

⑧コンテンツの質を最重要視する

どんなにいい商品でも、どんなにセールス力があっても、コンテンツの質が悪かったら人を集めることが出来ません。人を集め続ける最高のブログを構築するためにはコンテンツの質を最重要視することが大切です。

⑨検索ユーザーの悩みや問題点を解決する

検索ユーザーに満足してもらうためには、自分本位な記事ではいけません。

悩みや問題点を正確に把握し、問題解決するためのコンテンツを作ることが重要です。

⑩見出し(h1,h2,h3)にもキーワードを入れる

ブログの SEO 効果を高めるためにはタイトルやディスクリプションの他、見出しにもキーワードを入れることをおすすめします。そこまで高い効果はないものの、見出しに適切なキーワードを入れることで Google がより認識しやすくなります。

⑪アイキャッチ画像を入れる



上記のサムネイルの部分に入っているのがアイキャッチ画像になります。

このようにアイキャッチ画像を上手く使うことでユーザーの目を惹き、反応率やクリック率が上げることができます。

⑫パーマリンクを設定する

パーマリンクとは、ブログ記事の URL にある

<https://arata01.info/〇〇〇/>

の〇〇〇の部分のことです。〇〇〇の部分の内容に近い文字列にすることでユーザーが内容を把握しやすくなり、クリック率があがります。

⑬サイトの表示スピードを早くする

画像をたくさん多用するサイトの場合、どうしても表示速度が遅くなりがちですが、実は3秒以内に開けないサイトはすぐに直帰してしまう傾向があります。多分、自分が読む側だったらわかると思うんですが、読み込みがめっちゃ遅いとイライラしませんか？それって誰もが抱えているイライラなんです。

なので、表示速度は極力早い方がいいでしょう。

⑭記事を更新したら SNS でシェアする

ブログ記事を更新したら、ただ更新するだけではなく、Facegook や Twitter な

ど、出来る限り SNS で更新するようにしてください。僕がおすすめているのが夜の 20 時ごろが利用数が多いので、そこに合わせて投稿するようにすると反応が上がります。また、Twitter などはずぐにツイートが見れなくなるので、20 時・22 時、次に日の 20 時・22 時くらいで流しても問題ありません。とにかく自信を持って出せる良い記事は何度も見せてあげましょう。

⑮タイトルとにかく全力をかける

記事に興味を持ってもらい、クリックさせるためにはタイトルに全力を掛けることが大切です。どんなに内容が良くてもタイトルがダメだったらクリックされることはありません。むしろ内容よりもタイトルや切り口に力を入れるようにしてください。

⑯オリジナルの文章で書き、コピペは絶対にしない

当然ですが、例えば誰かの記事を参考にして書いたとしても、コピペだけはしないようにしてください。コピペをした時点でその人には一生勝てない上、Google からコピーサイトと認識され、ペナルティで検索圏外まで飛ばされる恐れがあります。これからブログを使ってちゃんとビジネスを確立していきたいならコピペはやめ、気持ちを込めてコンテンツを作っていきまし

よう。

⑰自作自演アクセスや被リンクは NG

これは昔よく聞いていた方法なのですが、ツールなどを使ってアメブロやFC2ブログを100個くらい作って自分のサイトに被リンクを送るというのがありました。でもそういった方法は Google に対策されたら使えなくなるし、何より自作自演はバレた後が怖いです。二度と自分のサイトが修復不可能になってしまう可能性もあるので、絶対に自作自演集客などはしないようにしましょう。

2. 多くの人に読まれやすい記事を作る方法

ブログの記事の書き方には色んなタイプがあるが、大きく分けると次の2つに分類されます。

- ・日記ブログ（趣味ブログ）
 - ・集客用ブログ（ビジネスや仕事などに使われるブログ）
- です。

日記のブログの特徴として良くあるのが、

1. すべての記事が『自分』を中心に書かれている
2. 「アレもコレも！」と内容が定まっていない
3. 誰かが書いたことをそのまま書いている

などなどです。主にユーザーへの配慮が薄く価値を与える意識よりも自分が言いたいことを重視してしている状態です。

逆に集客用ブログの特徴というと、

1. 検索ユーザーの立場を理解したうえで必要な情報が書かれている
2. 自分のオリジナルの言葉で作られている
3. 伝えたいメッセージが完結かつ一貫している
4. 妥協せず、とことん追求している

など、相手の立場に立った記事を書いています。

集客用に記事を書いていくうえで一番大切なのは、

- ・ 検索ユーザーを大満足させるコンテンツを作ること

です。自分主体ではなく相手主体になって本気で考えることで、圧倒的に読まれやすい記事を書くことが可能になります。

3. 読まれるブログ記事の作り方

では次は読まれるブログ記事の作り方をお伝えしていきます。

この方法に沿って記事を作るだけでおのずと読まれるコンテンツが作れるようになるので、ぜひ実践してくださいね。

■ あなたのブログのターゲット（理想のお客さん像）を決める
まず読まれる記事を作り、アクセスを集める為には
あなたのブログのターゲットを決めることが重要です。

例えばあなたがカウンセラーでカウンセリングの為のブログを
立ち上げたのに「昨日、すごくおいしいエビフライ食べました！」などと発信
したら、絶対にカウンセリングサービスなんて売れないですよ？

実際この手のブログ多いんですが。

僕は先日、ダイエットブログなのに「**5年後の自分へ**」みたいな記事タイトル
を見て愕然としたことがありました。

「ダイエット要素皆無じゃん...」と。

もしあなたが**カウンセリングのお仕事が欲しい**のであれば、
いくらおいしいエビフライを食べても、猫がかわいくても猫の記事を書くこと

はしばらく我慢です。

■ 如何にあなたのビジネスの属性に合った人を集められるか？が大切

属性とは集まってくる人たちの年齢や性別、住所、家族構成、ライフスタイルや趣味などのタイプのことです。

あなたのビジネスにはよくお客さんになる人やお客さんになりそうな人は大体決まっているはずです。例えば先ほどのカウンセラーのブログだったら

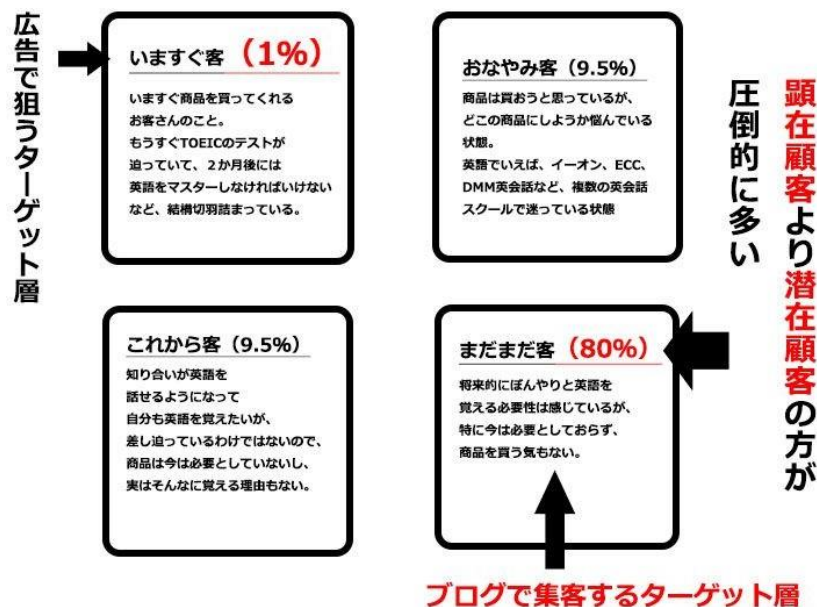
「職場の人間関係に悩んでいて、メンタル的に病んでいる」とか

「恋愛関係で傷を負ってしまい、彼女を作ることに抵抗感がある」とか

カウンセリングに関係がある人がターゲットになります。

この属性を絞り込むことが大切なのです。

■ いますぐ客、おなやみ客、これから客、まだまだ客 さて、ここでちょっとマーケティングの話を入れたいと思います。



実はブログで集客をするためのターゲット（見込み客）は決まっていて、主に上記の画像のように4つのタイプに分かれています。

1. いますぐ客（全体の1%）

いますぐ客は文字通り、すぐには買わなければならないような見込み客のことです。例えばこういうタイプの人「英会話 イーオン 申込」などの超具体的なキーワードで検索しています。ただ、全体の1%なのでめったに出会いません。

※いますぐやりたいし困っている

2. おなやみ客（全体の9.5%）

おなやみ客は買うことは決めているが、競合のサービスと比較検討している段

階です。例えばこういうタイプの人は「英会話 教室 比較」とか「洗濯機 激安い 通販」などと検索をして商品全体を調べていることが多いです。

※絶対にやらなきゃいけない訳ではないけど困っている

3. これから客（全体の9.5%）

これから客は商品の必要性には気づいているが、特に焦ってもいないし、やる理由もない状態です。「友達が言ってるから私も行ってみよー」ってスポーツジムとかに行ってすぐやめちゃうのがこのタイプです。

※やりたいと思っているけど別に困ってはいない

4. まだまだ客（全体の80%）

そしてブログでターゲットにするのがこのタイプです。

まだ見込み客レベルとしては低いけど、競合が少ないので見込み客を囲い込むことが出来ればガッツリ集客をすることが出来ます。

※興味はあるけどいますぐやりたい訳でも困っている訳でもない

■ あなたのブログの属性と合ったキーワードを決める

これである程度見込み客の属性と合ったと思います。

次はあなたのブログの属性に合わせた人を集めるために、

あなたの売りたい商品やサービスに関連したキーワードで記事を書いていく必要があります。

そのキーワードを「**Google** キーワードプランナー」で詳しく調べていきます。適当に書くのではなくキーワードツールを使って記事を書くようにしてください。これには理由があります。

1. 検索エンジンから安定してアクセスが集まるようになる

Google は検索キーワードを基にコンテンツを判断していますので、キーワードプランナーでリサーチをすれば、検索から安定的にアクセスが集められるようになります。

2. ユーザーが求めているものが数字でわかる

キーワードプランナーには実際に検索されているキーワードが数字で載っています。あてずっぽうではなく既に検索されているキーワードを元にコンテンツを作ることによって確実にあたる記事を作成することができます。

- ・如何に属性の合う人を集められるか？がカギ

いくらコンテンツの質が高いといっても、ターゲットがずれていたら

全く認められない可能性もあります。そうならないためにも、まずは自分の商品やサービスを買ってくれるであろう属性の人を必ず探すようにしてください。

キーワードプランナーの使いかた初級・中級編に関しては、
下記の記事で載せているので、こちらをご参照ください。

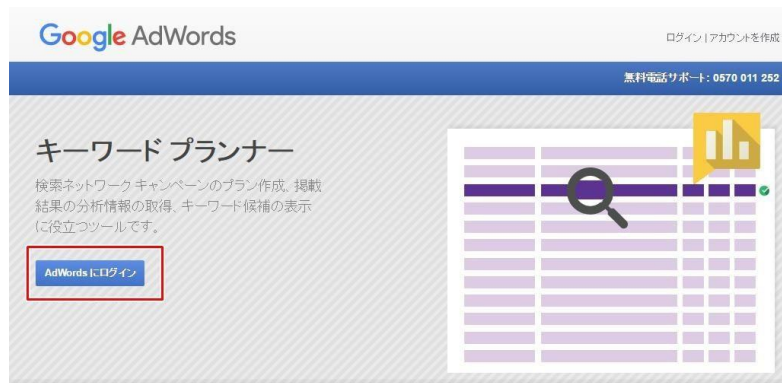
↓



[\[プロガー必読！\]プロのキーワードツールの使い倒し術](#)

1. キーワードプランナーでキーワードをダウンロードする

そしたらまずはキーワードプランナーにアクセスしてください。



赤枠をクリックして次に進みます。

🔍 新しいキーワードの選択と検索ボリュームの取得

▼ フレーズ、ウェブサイト、カテゴリを使用して新しいキーワードを検索

1つ以上の項目を指定してください:

例: 花 **検索キーワードを入れる**

www.example.com/page

商品カテゴリ
商品カテゴリを入力または選択してください

ターゲット設定 ?

すべての地域

日本語

Google

除外キーワード
"おすすめアフィリエイト"

検索のカスタマイズ ?

キーワードフィルタ

キーワードオプション
すべての候補を表示
アカウントのキーワードを非表示
プランのキーワードを非表示

含めるキーワード

期間 ?
月間検索数の期間: 過去 12 か月間 **キーワードを入れたらクリック**

候補を取得

▶ 検索ボリュームと傾向を取得

▶ 既存のキーワードを組み合わせる新しいキーワードを取得

上の赤枠の中にターゲットに近いキーワードを入れて「候補を取得」をクリックしてください。

キーワードの検索 プランを確認

宣伝する商品やサービス
キーワードプランナー 候補を取得 検索条件を変更

この日のページビューは最大数に達しました。このページには検索ボリュームの範囲が表示されています。詳しい情報を確認するには、24 時間経ってからもう一度ご確認ください。 [閉じる](#)

すべての候補の平均月間検索ボリュームです。
10万～100万

広告グループ候補 **キーワード候補** 表示項目 ▾ ダウンロード すべて追加 (413)

検索語句	月間平均検索ボリューム	競争性	推奨入札単価	広告インプレッションシェア	プランに追加
キーワード プランナー	10万～10万	低	¥ 22	-	»

表示する行数: 30 ▾ 1 個のキーワード中 1～1 個を表示 |< < > >|

「月間平均検索ボリューム」をクリックします。

これで検索ボリュームが多い順に並べ替えられます。

宣伝する商品やサービス
キーワードプランナー 候補を取得 検索条件を変更

検索ボリュームの傾向 ▾

平均月間検索ボリューム

2015年4月 6月 8月 10月 12月 2016年3月

広告グループ候補 **キーワード候補** 表示項目 ▾ **ダウンロード** すべて追加 (18)

広告グループ(関連性の高い順)	月間平均検索ボリューム	競争性	推奨入札単価	広告インプレッションシェア	プランに追加
アドワーズ (53) アドワーズ, アドワーズ広告, アドワーズ 使い...	38,770	低	¥ 94	-	»
ツール (18) キーワードツール, キーワード検索ツール, adw...	5,540	低	¥ 268	-	»

「ダウンロード」をクリックします。

過去の統計情報をダウンロード
 広告グループ数: 18、キーワード数: 231

分割表示 ☐ 統計情報を月別に分割表示

ファイル形式 ☐ AdWords Editor 用の CSV
この形式は、アドワーズエディターとして AdWords にインポートできるようになります。ヘルプ

☒ Excel 用 CSV

ダウンロード先 ☐ Google ドライブに保存する

ダウンロード キャンセル

検索キーワードをエクセルデータでダウンロードする場合

「Excel 用 CSV」で保存をして「ダウンロード」を押してください。

期間 ?
 月間検索数の平均を表示する
 期間: 2014年4月~2016年3月

検索のカスタマイズ ?
 キーワードフィルタ
 キーワードオプション
 すべての候補を表示

Keyword Planner 201....csv

広告グループ候補 キーワード候補

表示項目 設定

広告グループ(関連性の高い順)	月間平均検索ボリューム ? 2014年4月~2016年3月	競合性 ?	推奨入札単価 ?	広告インプレッションシェア ?
アドワーズ (63) アドワーズ, アドワーズ広告, アドワーズ 使い方...	38,290	低	¥ 94	

4万

2014年4月 9月 2月 7月

何でも聞いてください

これでダウンロードフォルダに保存されるのでクリックして開いてください。

※デスクトップには保存されないので、デスクトップに保存したい場合はドラッグアンドドロップでデスクトップに移動するようにしてください。

	E3		fx	0								
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Ad group	Keyword	Currency	Avg. Monthly Searches (exact match only)	Competitive	Suggested	Impr. share	Organic im	Organic av	In account	In plan?	Extra
2	Seed Keyw	キーワード プランナー	JPY	1万 - 10万	0.14	22				N	N	
3	Keyword li	サーチ コンソール	JPY	1万 - 10万	0					N	N	
4	Keyword li	googleトレンド	JPY	1万 - 10万	0	65				N	N	
5	Keyword li	キーワード	JPY	1万 - 10万	0.02	151				N	N	
6	Keyword li	アドワーズ	JPY	1万 - 10万	0.18	102				N	N	
7	Keyword li	キーワード ツール	JPY	1000 - 1万	0.12	219				N	N	
8	Keyword li	グッド キーワード	JPY	1000 - 1万	0.01					N	N	
9	Keyword li	検索 数	JPY	1000 - 1万	0.02	142				N	N	
10	Keyword li	検索 ボリューム	JPY	1000 - 1万	0.02	147				N	N	
11	Keyword li	プランナー	JPY	1000 - 1万	0.05	56				N	N	
12	Keyword li	グーグル キーバ	JPY	1000 - 1万	0.01					N	N	
13	Keyword li	キーワード プランナー 使い方	JPY	1000 - 1万	0.01					N	N	
14	Keyword li	グーグル アドワーズ	JPY	1000 - 1万	0.28	121				N	N	
15	Keyword li	グーグル サジェスト	JPY	1000 - 1万	0.02					N	N	
16	Keyword li	google キーワード プランナー	JPY	1000 - 1万	0.13	37				N	N	
17	Keyword li	関連 キーワード	JPY	1000 - 1万	0.04	228				N	N	
18	Keyword li	キーワード アドバイス ツール	JPY	1000 - 1万	0.05	128				N	N	
19	Keyword li	検索 ワード	JPY	1000 - 1万	0.01	195				N	N	
20	Keyword li	google キーワード	JPY	1000 - 1万	0.03	66				N	N	
21	Keyword li	google サジェスト	JPY	1000 - 1万	0.04	196				N	N	
22	Keyword li	グーグル キーワード プランナー	JPY	1000 - 1万	0.14	17				N	N	
23	Keyword li	サジェスト	JPY	1000 - 1万	0.03	618				N	N	
24	Keyword li	検索 キーワード	JPY	1000 - 1万	0.07	175				N	N	
25	Keyword li	キーワード 検索	JPY	1000 - 1万	0.11	246				N	N	
26	Keyword li	アドワーズ ログイン	JPY	1000 - 1万	0.15	22				N	N	
27	Keyword li	グーグル サジェスト キーワード	JPY	100 - 1000	0.01	186				N	N	

このような表示になります。これでダウンロードが完了です。

2. キーワードを4つに分類する

次はダウンロードしたキーワードを4つに分類していきます。

分けるのは先ほども出てきた見込み客タイプ、

1. いますぐキーワード
2. おなやみキーワード
3. これからキーワード
4. まだまだキーワード

です。

1. いますぐキーワード

いますぐキーワードは超具体的なキーワードで検索しているユーザーのことです。例えば服を買いたいなら「adidas 新宿東口店」とか「DMM 英会話 申し込み」など、既に購入が決まっているキーワードのことを言います。

2. おなやみキーワード

おなやみキーワードは商品は欲しいけど比較検討中の状態です。

色んな競合を比較しているので「英会話 比較」とか「洗濯機 激安 通販」などと比べてどこで買うかを決めかねている状態です。

3. これからキーワード

これからキーワードはまだ買うことは決まっていはいないけど、なんとなくやってみたいな一と思っている状態です。

例えばこういう人は「英会話 転職 有利」とか「家電 選び方」など、まだ切羽詰まったようなキーワードは使いませんし、買おうともしてません。

4. まだまだキーワード

将来的には身に付けたいと思っているが、特に理由も買う気もない状態です。

「英会話 メリット」「英語 学び方」など、購入とはまだほど遠い検索をしています。

ここまでやってようやく次のステップに移ることができます。

3. 分類したキーワードを更に3つに分ける

次は先ほど4つに分けたキーワードをニーズの強い順に3つに分けていきます。

1. 最強キーワード（既にバズっている記事がある）

既に SNS 上でバズりまくった形跡がある最強のキーワード。

検索一位の記事を見ると、数百～数千ほどシェアされていたり、

はてなブックマーク数が飛んでもないことになっていたり、とにかくたくさん読まれている。

2. そこそこキーワード（そこそこバズっている記事がある）

そこまで爆発的には拡散されてはいないが、そこそこのシェア数（数十～数百）があり、中くらいのアクセスが見込める程度。

3. 弱小キーワード（需要も少なくバズってる記事がない）

これはもう、記事を書かない方がいいキーワード。

検索一位の記事でも全くバズっておらず、あまり書いてもメリットがない記事。

※そもそもコンテンツがない場合もあるが、最初は見極めが難しいのでやめておいた方がいい。

ふう、、、お疲れ様です。

相当大変な作業に感じるかもしれませんが、

これくらいリサーチをしてようやく次のフェーズに進むことができます。

4. ブログの内部構造を決める

※こちらは **WEB** 初心者の場合、少々難しいお話なので、

全くわからなくてもいいので、なんとなーく覚えておいてください。

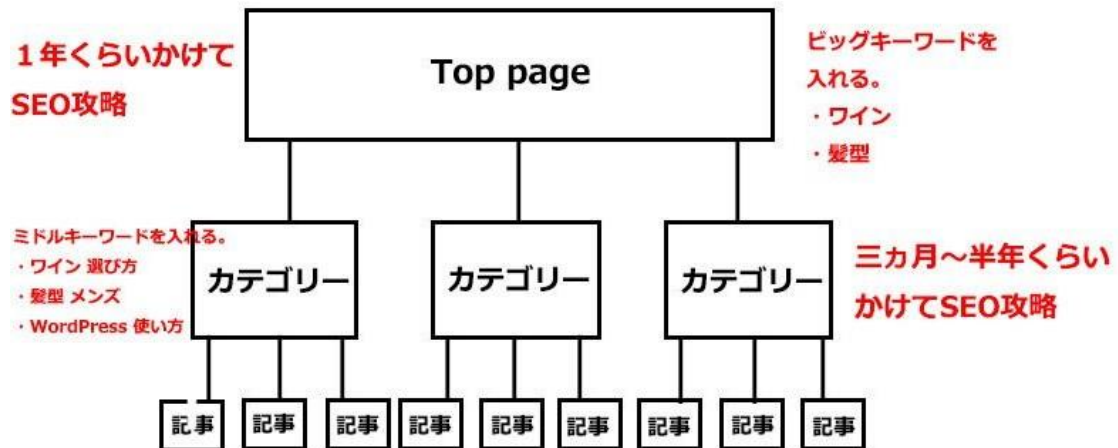
次はブログの内部構造を決めていきます。

実はブログってただ記事を書くだけではなく、

構造を意識するだけでアクセスがグンと上がります。

イメージとしてはこんな感じです

↓



**記事が良質であればカテゴリーが強くなり、
カテゴリーが強くなればブログそのものがパワーアップされる。**

イメージ図でいうとこんな感じです。

トップページには単体の SEO キーワードを入れて、

下のカテゴリーには2つのキーワード、そして記事には2～3キーワードを入れて書いていきます。もちろん一番大事なのは良質な記事を書くことなので、良いコンテンツを作れば作るほどカテゴリーの評価が上がり、カテゴリーがそれぞれ強くなればブログ全体の評価が上がり、あらゆるキーワードで上位表示ができるようになります。

1. TOP

トップページには一番上位表示したいキーワードを入れていきます。

例えば英語系のコンテンツだったら「英会話」、恋愛系のコンテンツだったら「恋愛」をキーワードに設定していきます。

2. カテゴリーページ

カテゴリーにはミドルキーワードを入れていきます。

例えば先ほどのように「英会話」だったらそれに関連するキーワードを入れていきます。例：「英会話 スクール」「英語 日常会話」「英会話 勉強法」など

③記事ページ

記事ページにはカテゴリーに関連するキーワードを入れていきます。例：「英会話 スクール 選び方」「英語 日常会話 挨拶 朝」「英会話 一人 勉強法」など。

このように、トップページからカテゴリーまでの構造を構築していくことで、より **Google** からの評価が上がり、上位表示されやすくなります。

そしてその為に大切なことは、

まずペルソナを徹底的にイメージして、

その人が今、リアルタイムで求めている情報をバチコン！とぶつけることです。

だから自分の目線ではなく、書く相手を明確にしてからきっちり読みやすい形

式で書くんです。これ、一見すると他人のために尽くしすぎな気がするかもしれませんが、これをやることで最終的に戻ってくる利益は大きくなりますので絶対にやりましょう。

良質な記事を書くためには手順があり、

1. ユーザーニーズのあるキーワードを決める
2. キーワードをベースにペルソナ（理想のターゲット像）を決める
3. 記事タイプを決める
4. 記事の形式を決める

これをきっちり守って書くだけで、
今までよりも明らかに良い記事が書けるようになりますし、
ユーザーの満足度が格段に上がります。

最初は大変ですが、慣れるとどんどんスピードが上がっていくので、
やるはじめこそきっちりと取り組んでくださいね。

■ キーワードをベースにペルソナを決める

ペルソナは、自分が提供する商品・サービスにとって

最も重要で象徴的なユーザーの例です。自分にとって理想的な顧客像を定義す

ることによって、より読まれやすい記事を作成することができます。

1. ペルソナ選定方法

具体的には下記の項目を書いていきます。

- ・性別
- ・年齢
- ・職業
- ・所得
- ・家族構成
- ・学歴
- ・住所
- ・ライフスタイル（何時にどこで何をしているか？）
- ・悩みや現状の問題点（何に悩み、何をめざしているか？）

これらの要素を書いて実際のターゲット像を思い浮かべることで、より濃いコンテンツを作ることができます。

■ 記事の種類を決める

ペルソナが決まったら記事の種類を決めていきます。

具体的には下記のような書き方から選んでいきましょう。

1. ハウツー記事：何か物事に取り組む際のベストな方法・ノウハウを提供すること

例：[完全保存版！]All in One SEO Pack の設定方法と使い方まとめ

2. ニュース記事（新しいもの・新しい考え方や思想など）

新しいニュースの他、意外と知られていない情報を記事にすること

例：[あなたはどれ？]搾取されがちな情弱の人を4つのモードに分けてみた

3. 体験談・失敗談記事

自分が実践してみて体験したこと・成功・失敗談など

例：【謎の大量アクセス！】悪質なりファラースパムの対策方法まとめ

4. 理念や思想・価値観

自分の活動に対する想いや価値観・理念など

例：3年間、ネットビジネスでもがき苦しみながら進んだ日々をすべて告白し

ようと思う。

■ ブログ記事の形式を決める

次はブログ記事の形式を決めていきます。

主には下記の3つのどれかになります。

1. ステップバイステップ形式

何らかのトピックに沿って物事をステップバイステップで教える時に使います。

僕のような技術系のノウハウを教えたり、勉強法などを教える際にも使えます。

参考記事：[SEOに強くなる”超”カンタンなブログの書き方（実践手順付き）](#)

2. リスト形式

何らかのトピックに沿ってリスト形式で書いていく時に使います。

よくブログとか読んでると「～の5つのポイント」とか「～つのルール」とか

見ると思いますが、あれがそうです。この形式を使うと5つだろうが100個だろうが好きなだけリストを増やすことができます。

参考記事：[ブログ飯食うならコレをやるしかない！アクセスアップの42個の](#)

[工夫](#)

3. リンク形式

何らかのトピックに沿っておすすめ記事やサイトなどを紹介していく際に使う形式です。例えば自分がおすすめる **WEB** サイトを紹介したり、おすすめの音楽を紹介するときなどにも使えます。

参考記事：[\[中級者向け\]ブログ集客やアクセスアップに役立つ記事 8 選！](#)

■ 記事の書き方について

実は **SNS** や検索から安定的にアクセスを集める人には必ず特徴があります。その特徴をざっくり挙げると下記になります。

↓

- ①タイトル (H1)
- ②アイキャッチ画像
- ③問題提起
- ④解決策の提示
- ⑤解決策の根拠
- ⑥見出し&本文(3つくらい)
- ⑦結論 (まとめ)

⑧CTA（Call to Action）

見出しに関しては記事の量によって増減しますが、
基本的にはこのタイプで書かれている記事が検索に引っかかりやすく、
読みやすい記事になっています。

独学で書いているブロガーさんでは見出しを全く付けないという人もいますが、
よほど知名度とかブランドがなければいくら良い文章でもアクセスを集めること
はできませんので、最初は形式をしっかりと守って記事を記事を書いていきましょ
う。

①タイトル（H1）

まずはタイトルですが、
これはブログ記事のクリック率を決める大事な要素になりますので、
ここで如何に興味を惹くか？がポイントです。
具体的な方法をお伝えしていきますね。

■ 得られるメリット（数字や）を具体的に示す

記事を読んで得られるメリットを具体的に示すことが大切です。

例えばラーメンを食べて感動した気持ちを伝えたいなら、

「～ラーメンが超美味かった」ではダメです。もっと得られるものを具体的に示して「～地区の～店名の味噌ラーメンが美味過ぎたので紹介してみる」

とかにするといいでしょう。地区名やお店の名前、ラーメンの種類などを入れることでより得られる情報が具体的になりました。

■ 文字数を32文字以内（スマホ向けなら43文字）

文字数は原則32文字以内（スマホ向けのみなら43文字）にすることがおすすです。何故かという、もともと検索エンジン自体がPC版で32文字、スマホで43文字以上表示されないからです。もし文字数が過ぎてしまう場合は、最初の方の文字に主要な部分を持ってくるようにしましょう。

■ 簡単であることを伝える

記事を読む前に難しそうに思われてしまうと読まれなくなるので、

専門用語などは出来る限り使わず、簡単にできることを伝えましょう。

■ ひねらずにまっすぐ伝える

良くカッコいい言い回しをするためのひねったタイトルを付ける人がいますが、あれは完全に逆効果です。ただの中二病かポエマーにしか見えないのでやめましょう。タイトルはひねらずにそのままいうことが大切です。

②アイキャッチ画像

アイキャッチ画像は記事のサムネイルなどに表示されている画像のことです。



アイキャッチ画像はなるべく内容に沿った画像を使うことが大切です。

この画像次第でクリック率が変わるので、内容に合致した画像を拾ってくるか、フォトショップなどが使える場合はフォントなどを使って題名を入れるのもあ

りです。

③問題提起

記事の書き出しの部分です。

あなたが書くブログのターゲット、ペルソナに向かってその人が一番悩んでいることをドストレートに指摘します。長々しすぎないように簡潔に伝えるようにしましょう。

例：猫っ毛のせいで髪が上手い具合にセットできず困っていませんか？

④解決策の提示

問題を読者に掲示したら、すぐに解決策を提示します。

まわりくどさは抜きにしてすぐに伝えるようにしましょう。

例：実はどんなに猫っ毛の人でも髪型をガッチリキープする方法があるんです！

⑤解決策の根拠

あなたがこれから記述していく解決策が本当に効果がある、という証拠を明示します。

例：この画像を見てください。ブログ筆者も猫っ気に悩まされていたのですが、

この方法を使ってから髪型のセットには悩まなくなりました。

⑥見出し&本文(3つくらい)

見出しがあった方が断然読みやすくなるので、

必ず見出し（H2やH3タグ）で文節を分けるようにしましょう。

⑦結論（まとめ）

さいごの見出しは「まとめ」にして、その記事であなたが一番伝えたかったことをまとめます。記事の最初と最後で伝えたい部分を繰り返すようにすると理解が深まるので効果的です。

尚、僕がざっくり作ったアウトラインがあるので、そちらを載せておきます。

仮タイトル：初心者でも楽しめるワインの飲み方

【問題提起/解決策の提示/解決策の根拠】

自宅で初めてワインに挑戦しようと思ったものの、
ワインのおいしい飲み方がわからず悩んでいませんか？
今回は、ワイン専門店で勤めるワインソムリエ歴10年の私が
初心者でも楽しめるワインの飲み方をわかりやすくご紹介します。

【アウトラインの作成】

1. まずはワインの種類を把握しよう
 - 1-1. こんなワイン 1
 - 1-2. こんなワイン 2
 - 1-3. こんなワイン 3
2. ワインと一緒に楽しめるおつまみ一覧
 - 2-1. こんなおつまみ 1
 - 2-2. こんなおつまみ 2
 - 2-3. こんなおつまみ 3
 - 2-4. こんなおつまみ 4
3. ワイン初心者は何を基準に選べばいいのか？
 - 3-1. こんなワイン 1
 - ・ こんなところがおすすめ
 - 3-2. こんなワイン 2
 - ・ このワインの特徴
 - ・ このワインがおすすめの人
 - ・ こんな時におすすめ！！
4. まとめ（結論）

⑧CTA（Call to Action）

これは正式に言うと「Call to Action（コールトゥアクション）」と言って、ブログの読者さんに行動してもらうように呼び掛けるものです。

例えば記事の下に貼っておいてメルマガ登録をしてもらったり、何らかの商品ページに飛ばしたりしていきます。

一番サイトの中でクリック率が高い場所を CTA と呼んでいます。

以上が気を付けるべきポイントです。

■ ブログでアクセスを集めたいなら Google アナリティクスは絶対！！

これからあなたがブログでアクセスを集めていきたいなら、

アクセス解析は必須です。数字を見て分析というと嫌がる人が多いですが、

そういった地味な作業を嫌がる人は絶対に上手くいきません。

ちゃんとブログに来てくれた人達を分析し、改善をしていくことで継続的にアクセスを集めることができます。

今回はとくにアクセス解析ツールの中で一番制度が高い **Google**

アナリティクスを **WordPress** ブログに導入してみましょう。

Google アナリティクスの導入方法や活用方法はこちらをご覧ください



[Google アナリティクスの導入と活用法（初心者向け）](#)

■ Chapter 4 ■ アクセスを「見込み客」に変える方法

さてこれでブログにアクセスを集める方法はお伝えしましたので、次は見込み客の集め方になります。

せっかくブログにたくさんの人が来てくれても、その人たちを見込み客化しなければ訪問者はすぐにいなくなってしまう

それを防ぐ方法が**ブログからメールマガジンに登録してもらうこと**です。

ブログに来てくれたアクセスは、単純に営業をかける場合と違って、良い見込み客になりやすいのです。

例えば自分のことを何も知ってくれていなコールドリストに営業をかけた場合

- ・ **あなた誰？**
- ・ **何をやってる人なの？**
- ・ **怪しくないの？**

といった疑い目で見られることが多いですが、

普段からブログを読んでもらっている人（ウォームリスト）なら、

- ・ **あ、あのブログの人だ！！**
- ・ **ブログ集客屋さんとして活動している人だ！**

・どんな活動しているんだろう？

などと自分の活動に対して興味を持ってくれることが多いのです。

なので、SNS などよりもブログから集客していった方が効果的です。

■ 見込み客を獲得する方法

主にブログから見込み客を獲得する方法としては、

1. ブログに訪問してもらう

↓

2. ブログに設置した「CTA」をクリックしてもらう

↓

3. ランディングページで、用意した無料プレゼントと引き換えに「名前」と

「メールアドレス」を登録してもらう。

の流れになります。

■ 無料プレゼントを準備する

たまーに他の方のブログを読んでも「メルマガ始めましたので登録お願いします！」というのを見かけますが、アレは100%登録されないのでやめた方がいいです。

一見メルマガに登録するって楽な作業に見えますが、意外と名前とメールアドレスをわざわざ打ちこんでメルマガに登録するって労力がいらいます。それを乗り越えてもらうためには必ず無料プレゼントが必要なんです。僕は無料プレゼント付きのランディングページにただで登録率が跳ね上がり、**約10人に一人が登録**してくれるようになりました（通常は1%以下）。無料プレゼントの種類としては、

1. 優良情報をまとめた PDF データ
2. 音声データ
3. 動画データ（ウェビナーとか）

などがあります。

これらは一度作成してしまえばあとは

何人でも何千人でも配布することが出来るので非常に便利です。

特に PDF ならどこでも読めますし、スマホでも PC でもどちらでもチェックできるのでおすすめです。このプレゼントもすべて PDF で作ってますし、使い勝手がいいのです。

※僕は音声や動画は飛ばせないのあまり好きではありません。あと文字で読む方が動画よりも遥かに情報が早く取得できます。

■ 見込み客のリストが獲得できた後

見込み客のリストを獲得したら、次は

「メールマガジン」を使って自分のサービスや商品を購入してもらえるようにアプローチをかけていきます。

メルマガの配信スタンドのおすすめは「[マイスピー](#)」というメルマガシステムです。

僕も使っていますが、[マイスピー](#)の使いやすさはダントツです。

少々初期費用がかかりますが、機能性、使いやすさ、世の中に出回っている情報量の多さにおいてダントツでおすすめできます。もちろん無料のメルマガシステムでもいいんですが、無料サービスは全然メールが相手に届かなかったりするし、迷惑メール入りになったりと損なので、出来ればお金を払ってちゃんとメルマガを設置した方がいいでしょう。

マイスピーはこちらから登録ができるので使ってみてくださいね。



[マイスピーに登録する](#)

■ 見込み客へのアプローチ方法

これは僕が今でも実際に使っている方法ですが、、、

ビジネスを始めてまだ間もないころメルマガで成果を出そうとしても

全然方法がわからなかったんです。だからある日からメルマガを送るのはやめて、登録してくれた人全員にメールをして、色々とニーズを聞き出しながら直接販売していました。つまり、直メです。

それがきっかけで当時100リストで10万円を売り上げることが出来たんですね。リストが少ないころは、あんまり送りまくっても意味がないし、反応がないので、直接登録してくれた人に送る方が遥かに結果が出やすくなります。

巷ではステップメールとか自動化とかいろいろ言っていた中、

ある日突然「直接メールした方が売れるんじゃないか？」と思って連絡してみたのがきっかけですが。笑

まだメルマガを始めて間もないとか全然使っていないという人には直メはかなりおすすめな方法なので試してみてくださいね。

■ その他ブログで起きた良いコトとか活用法とか

最後に僕がブログをやっていて「ブログやっててよかったー！」と思う瞬間や活用法などをご紹介します。

1. セミナーや交流会に参加して仕事が取れる

セミナーや交流会でブログの URL をお渡しするだけで後日、メルマガ登録してくれたり、隣の方が僕のブログを読んでくれてファンになり、コンサルを申し込んでくれたことがありました。自分のメディアを持っていると話さずとも自分を理解してくれるのでめちゃ便利だな～と思いましたね。

2. 出会いのきっかけが作れる

実は今出会えている繋がりほとんどがブログをきっかけに出会った人たちばかりなんです。僕がブログを始めて半年くらい経つころには、もう自分のことを知ってくれている人がいて、その人たちと繋がっていく内にブログからの繋がりばかりになっていたのです。

3. 仕事内容の説明がいらなくなった

僕は元々WEB ページにサービス内容などを掲載しているので、具体的なサービ

ス内容を説明する必要がなく、仕事を受注する際非常に楽になりました。

↓こんなページです。

個人プラン：<https://arata01.info/blog-consulting>

これを渡して簡単な説明だけで済むので、ネット上に情報があるのはすごく楽だな一感しました。

4. 自分のことを理解してくれる人が増えた

ブログや Facebook、メルマガなどを使って情報発信をしまくったところ、
会う前から自分のことをわかってくれる人が一気に増えました。そのおかげで
仕事もしやすくなったり、会話の内容もはずむようになりましたし、良いこと
づくめでした。

■ 恥ずかしさや恥を捨てる大切さ

ブログを始めたてのころって情報がまだ少ないとか恥ずかしいとか、
こんなこと言うと周りから叩かれるとか、いろいろと事情はあると思いますが、
僕は勇気をだして SNS や知り合いなどに公開してから人生が好転し始めました。
あなたにもぜひその恥ずかしさを乗り越えて思いっきり自分の意見や価値観、持
っている武器をさらしてみてください。意外と世間はなんとも思わないし、割と
良いことしか起きないんで。笑

■ あとがき

プレゼントを最後までお読みいただき、本当にありがとうございました。

実はこのプレゼントを作るまでに1カ月くらい企画を立て、全体の構成をつくって最後までプレゼントを作り上げるまでに3カ月くらいかかりました。

正直、もうこのレベルの作業はやりたくないな...と思うくらい自分のやっていることをすべて詰め込みました。でも、、、それでも何か一つでもあなたのブログ運営にプラスになればと思い情報発信をしています。

今後もまつのブログでは、集客を中心とした **WEB** マーケティングに関する情報をお届けしていきます。

今後、僕が実践の中で得たノウハウや情報は新たな **E-book** やメルマガ、ブログを使って積極的に更新して提供していこうと考えていますので楽しみにしてください。それでは、ともにブログで人生を好きに生きられるように頑張っていきましょう ^^

この E-book を最後まで
お読みいただいたあなたに
以下の特典をお付けいたします

① ブログ集客が学べるオンラインコミュニティ

「ブログ集客実践講座」 30日間無料参加権利

⇒お申込みは下記のボタンからお願いいたします。

↓↓↓

ブログ集客実践講座の特典付きレター
をチェックしてみる

※お申し込み後から30日間は無料で利用可能です。30日目以降から自動的に月額料金
5180 円（クレジットカード手数料込み）が発生いたしますのでご注意ください。ペイパ
ルアカウントをお持ちでない方はお作りいただく必要がございます（3分程度で終わります）。
クレジットカードをご用意の上お申し込みください。



ブログ集客屋まつ（大島松二郎）

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[お問い合わせ先](#)

■ その他サービス一覧

- ・ 個人向けコンサルティング

<https://arata01.info/blog-consulting>

- ・ 個人向け単発相談

http://arata01.info/post_lp/tanpatsu-plan

■ 特定商取引法に基づく表記について

<https://arata01.info/tokushoho>

■ ぜひぜひ周りのご友人にシェアしてください

https://arata01.info/post_lp/ebook-wordpress-syukyaku