

資産ブログ構築メソッド

■著作権について

当電子書籍は著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては以下の点にご注意ください。

・本電子書籍の著作権は、作者にあります。

作者の書面による事前許可なく、
本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、
およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

・本電子書籍の一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段
(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)
により複製、流用および転載することを禁じます。

■使用許諾契約書

本契約は、本電子書籍をダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と
作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。

本電子書籍を甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的)本契約は、本電子書籍に含まれる情報を、
本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条(第三者への公開の禁止)本電子書籍に含まれる情報は、
著作権法によって保護されています。

また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、
甲はその情報を乙の書面による事前許可を得ずに、
いかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条(損害賠償)甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、
本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、
違反件数に金壱万円を乗じた金額を支払うものとします。

このレジユメの書かれているURLはクリック出来ます。
出来ないときは、最新のAdobeReaderを無料ダウンロードして下さい。
<https://get.adobe.com/jp/reader/>

著作者 YUU

目次

【初めに】.....	5
【アフィリエイトで使用するブログについて】.....	6
【可能であれば WordPress の有料テンプレートを導入する】.....	7
「メイン商品を決める」.....	8
【ブログのコンセプトやターゲット、独自性を決める】.....	9
【ブログのメインキーワードとサブキーワードを決める】.....	12
【ブログタイトルを決める】.....	13
【ブログ説明文を決める】.....	15
【魅力的なプロフィールページを作る】.....	16
【プロフィールページの書き方テンプレート】.....	18
【SEO 効果を上げる Wordpress の各設定】.....	20
【やっておいた方がいい各種設定】.....	22
【WordPress の投稿設定】.....	25
【1日1記事、最低でも90記事以上を毎日継続投稿する】.....	27
【記事キーワードを決める際の注意点】.....	28
【最低でも90記事分のキーワードを決める】.....	30
【上位表示されやすい記事の書き方テンプレート】.....	33
【検索で上位表示されやすい記事を書く為の具体的な対策】.....	36
【ユーザーの検索意図とズレの無い発信を行う】.....	37
.....	37
【クリックされる魅力的な記事タイトルを付ける】.....	42
.....	42
【タイトル、見出し、本文には適切なキーワードを盛り込む】.....	43
.....	43
.....	44
【発信における結論を記事の冒頭など、出来るだけ早い段階で示す】.....	44
.....	44
【改行や、段落を変えたり、見出しや画像を挟んで記事を読み易くする】.....	45
【適度に段落を変える】.....	47
【文章が長い場合、適度に見出しや画像を挟む】.....	48
【商品レビューを行う際の注意点】.....	49
【レビュー記事の書き方テンプレート】.....	51
【1.ヘッドコピー(目を引くようなキャッチコピー)】.....	52
【2.ヘッドコピーの根拠と、その具体的な理由】.....	52
【3.レビューする商品名のテキストリンク】.....	53
【4.簡単な自己紹介】.....	53
【5.その商品を購入することによるメリットを伝える】.....	53
【6.得られるメリットの根拠と、その具体的な理由】.....	54
【7.レビュー商品の販売者の紹介】.....	54
【8.自分がその商品を購入した具体的な理由】.....	54
【9.その商品をオススメしたくない人を伝える】.....	55
【10.その商品をオススメしたい人を伝える】.....	55

<u>【11.レビュー商品のデメリットを伝える】</u>	55
<u>【12.その商品を使用し、自分が一番響いたこと】</u>	56
<u>【13.レビュー商品の内容を具体的に解説】</u>	56
<u>【14.レビュー商品についてのあなたの総評】</u>	56
<u>【15.よくある質問】</u>	57
<u>【16.お問い合わせ】</u>	57
<u>【17.商品リンク(ボタンなど)】</u>	57
<u>【18.付けれるのであれば特典】</u>	58
<u>【19.商品リンク(ボタンなど)】</u>	58
<u>【20.あとがき】</u>	58
<u>【21.お問い合わせ】</u>	58
<u>【最後に】</u>	59

【初めに】

この度は、「資産ブログ構築メソッド」をご購入頂き、ありがとうございました。

まず初めに、この教材は、
あくまで「ノウハウ」に特化したものです。

よって、以下の様なものの解説は、簡潔にしか行っていません。

- ・ドメインの取得、サーバーの契約方法
- ・Wordpress ブログの作成方法、設定、カスタマイズ
- ・テンプレートの導入方法や設定、カスタマイズ

何故なら、これらは「検索すれば誰でも分かること」だからです。

この、「自分で調べる」ということが出来ない人は、
どんなビジネスを行っても成功するのは難しいでしょう。

しかし、ノウハウに関してはそうもいかないので、
この教材で具体的にまとめている次第です。

また、この教材で学べるノウハウは、
特別、アフィリエイトブログに限ったものではなく、
需要のあるビジネスであれば何にでも使える方法です。

仮に、あなたが既に何かしらの商品を持っている場合、

- 1.その商品の見込み客に有益な発信を行うブログ記事を作成
- 2.書いた記事が検索で上位表示されれば、集客を自動化できる
- 3.見込み客が自ら検索によって、あなたのブログに訪れる
- 4.価値提供を行う有益な発信によって信頼関係を構築する
- 5.あなたの商品を紹介する記事を作成し、そこに誘導する
- 6.自動で見込み客が集まり、商品が売れる不労所得化の完成

この流れでビジネスを行えば、商品は売れます。

まあ、販売する商品によっては労力が掛かったり、
仕入れや発送などの業務が必要になるかもしれませんが、
ブログを使ってビジネスに繋げることは十分可能です。

ただし、あなたの持っている商品がノウハウ系であれば、作成は容易です。

ギターやピアノなどの楽器や英会話であれば、
単純に動画を撮って販売するだけですからね。

ただ、殆どの人は商品なんて持っていませんから、
初期費用が余り掛からずに在庫を抱えるリスクのない、
このアフィリエイトをおすすめしているということ。

よって、是非ブログを使って自分の力で集客を行い、
求められる商品をセールスする方法を学んで下さい。

これが出来る様になれば、何にでも対応可能なスキルが身に付くのです。

【アフィリエイトで使用するブログについて】

まずは、ブログを作成して下さい。

一応、無料ブログでもいいですが、
より大きく稼いで安定収入を得る為には、
出来れば **Wordpress** を使った方がいいです。

Wordpress を利用する際は、独自ドメインの取得、
そしてレンタルサーバーに契約する必要があります。

そこでおすすめなのが、「**エックスサーバー**」です。

このエックスサーバーは非常に高性能ですし、
ドメイン取得から Wordpress をインストールして、
ブログ作成までの工程を簡単に行えます。

無料お試し期間があるので、
まずは一度使ってみて下さい。

[エックスサーバー公式サイトはこちらから。](#)

エックスサーバーの契約から Wordpress の導入までの流れは、
エックスサーバーのサイトや検索などで知ることが出来る為、
あとは、ご自身で調べて下さい。

【可能であれば **Wordpress** の有料テンプレートを導入する】

Wordpress には、主に無料と有料のテンプレートがあります。

無料のテンプレートでも良いのですが、
本気でブログで稼ごうと思っている場合は、
是非、有料のものを使うことをおすすめします。

無料のテンプレートはタダで使えるが故に、
その操作性やデザイン性はいまいちです。

しかし、有料のテンプレートでは、
導入しただけでも大きくデザイン性が向上し、
専用のメニューで容易に構成を変えられる為、
クリック一つで自由にアレンジ出来るのです。

そして、僕がおすすめするテンプレートは、「**STORK**」です。

これは、ブログを使ったビジネス向けに制作され、
スマホからの見栄えを重視して構成されている為、
ユーザー側からの見やすさが群を抜いています。

また、専用のメニューからクリック一つで、
全体の構成を容易にカスタマイズ出来ます。

価格も数あるテンプレートの中では安めなので、
興味があれば、是非導入してみてください。

STORK の公式サイトは[こちらから](#)。

導入後の詳しい設定やカスタマイズは、
公式サイトや検索で知ることが出来るので、
ご自身で調べて下さい。

「メイン商品を決める」

アフィリエイトブログで収益を上げる為には、
初めに「メイン商品」を決める必要があります。

その理由は、先にメイン商品を決めることで、
全ての発信を一貫した明確なものに出来るからです。

ここを明確に決めずにブログを構築した場合、
稼ぐ系であれば、ある時には「即効性が重要」、
またある時には「自動化の仕組みが重要」などと、
たびたび行う発信が代わり、ブレます。

こんな発信を行うブログで、見込み客の信頼を得ることは難しいです。

よって、一番初めにメイン商品を決めることで、
ブログで行う発信がブレずに一貫したものになるのです。

結果、行う全ての発信が、その商品を販売することに特化し、
ブレブレのブログに比べ、高い成約率を上げることが出来ます。

なので、まずは扱うメイン商品を1つ決めて下さい。

因みに、扱う商品の目安としては、
のちのち販売終了する可能性が低く、
現在すでに売れているもの方がいいです。

つまり、発売したばかりの新商品などではなく、
長く売れ続けているロングセラー商品がおすすめです。

せっかく、その商品を売る為に頑張って構築したのに、
短期間で販売終了してしまえば元も子もありませんからね。

【ブログのコンセプトやターゲット、独自性を決める】

アフィリエイトブログで効率良く収益を上げる為には、扱う商品とともに、ここも明確に決めなければいけません。

このコンセプトやターゲット、独自性を定めることで、あなたが後々紹介する商品やサービスの成約率が、別次元レベルで大きく変わるのです。

例えば、あなたがダイエット系の発信を行い、ダイエット商品を販売したいとしましょう。

しかし、一口にダイエットといっても、以下の様に、集まる見込み客の目的や、その抱える悩み、価値観は様々です。

※ダイエット方法の例

- ・筋トレや運動で健康的に痩せたい
- ・食事制限をメインに行って最速で痩せたい
- ・サプリやダイエット器具で楽して痩せたい

※見込み客が抱える悩みや価値観

- ・若い頃は痩せていたが、加齢とともに太った
- ・昔からずっと太っていることが悩み
- ・妊娠をきっかけに太り始めた

この様に、同じダイエットでも、それぞれの目的や抱える悩みは違います。

明確な目的や悩みを持った見込み客に、ただ「ダイエットで痩せる方法」といった、ふわっとした発信をしても一切響きません。

しかし、具体的なコンセプトや独自性を定めれば、あなたの発信に共感する人は必ず現れるのです。

参考例としては、主に以下の様になります。

若い頃はスリムな体形が自慢だったが、
加齢と共に太り始め、だらしない体形になった。
おっさん体形から一刻も早く抜け出し、
ただ痩せるのではなく筋肉を鍛えて、
カッコいいオヤジになりたい

【上記の様な人に向けて有益なダイエット方法を発信するブログ】

この様に、あなたが販売したい商品に合わせて、
一人の人間を具体的にイメージ出来るレベルで、
コンセプトやターゲット、独自性を作りこんで下さい。

よって、

「誰に向けて何を発信するブログなのか？」

これを明確にすることで、行う発信が見込み客に響き、
あなたが扱う商品の成約率が圧倒的に高まるのです。

因みに、これは稼ぐ系でも同様です。

※稼ぐ手法や目的

- ・アドセンスや転売など、即効性のある手法で稼ぎたい
- ・一定の時間が掛かっても不労所得化し、楽して稼ぎたい

※見込み客が抱える悩みや価値観

- ・アフィリエイトを専業で行って大きく稼ぎたい
- ・あくまで副業として実践し、大きな金額は求めない
- ・終わっている人生を変える為に大きく稼ぎたい
- ・会社の給料が少ないので、副収入が欲しい

この様に、稼ぐ系の情報商材でも、商品の特性は様々です。
(不労所得に特化した教材、即金性に特化した教材など)

また、見込み客の目的や悩みも、それぞれ違います。

よって、コンセプトや独自性、ターゲットを明確化することで、
あなたのブログに集まる見込み客に深く響く発信になるのです。

これらが明確に定まったら、
「プロフィール」や「初めての方へ」といったタイトルで、
固定ページなどを使って分かりやすくアピールしましょう

【ブログのメインキーワードとサブキーワードを決める】

ブログの場合、主に検索経由で見込み客が集まって来ます。

その際は、大元のブログタイトルや、記事内のキーワードが検索に引っかかり、あなたの見込み客が集まる仕組みです。

つまり、自分の見込み客が検索するキーワードを使い、ブログタイトルを決めて記事を書く必要があるということ。

その際必要になるのが、メインキーワードとサブキーワードです。

仮に、食事制限ダイエットのコツを発信するなら、以下の様になります。

メインキーワード 「ダイエット」
サブキーワード 「食事制限」、「コツ」など。

しかし、これだけでは記事のボリュームが出ないので、大元のメインキーワード1つに対し、サブキーワードを、最低でも10個以上は決めておきましょう。

(例) 食事制限ダイエットの場合。

「ダイエット」 「食事制限」
「ダイエット」 「糖質制限」
「ダイエット」 「おすすめ」
「ダイエット」 「方法」
「ダイエット」 「コツ」
「ダイエット」 「成功」
「ダイエット」 「レシピ」
「ダイエット」 「食事」
「ダイエット」 「サラダチキン」
「ダイエット」 「始め方」

因みに、サブキーワードを決める際は、出来るだけ成約に近そうなものを選んで下さい。

食事制限系の発信をするブログに、筋トレに興味のある見込み客を集めても、まず興味を持たれませんからね。

【ブログタイトルを決める】

ブログタイトルは、とても重要です。

ここを正しく設定するのと適当に決めるのとでは、その後の集客や収益に大きく影響します。

このタイトルには、ブログのコンセプトや独自性を加味した上で、先程決めた関連性の高いサブキーワードを、必ず盛り込む様にしましょう。

SEO 的なタイトルのルールとしては、長くても「35 文字以内」に収めて下さい。

何故なら、これは検索エンジンで表示される限界の文字数だからです。

これ以上長くなると、「……」となり、見栄え的にもいい印象を受けませんからね。

仮に、あなたのコンセプトや独自性が、食事制限ダイエットで痩せるコツを発信する場合、例としては、主に以下の様なタイトルになります。

「ダイエットの始め方 | 食事制限で効果的に痩せるコツ」

ここで重要なのは、検索需要があるキーワードを、ブログタイトルに盛り込むということです。

上記では、「ダイエットの始め方」、「食事制限」、「効果」、「痩せる」、「コツ」といった様に、どれも見込み客が検索する定番のキーワードです。

もし、上記の「効果的」を【劇的】にしたり、「コツ」を【秘術】とした場合、検索数は減ります。

仮に意味合いは同じ、もしくは優れていたとしても、それが検索されないキーワードでは意味がないのです。

よって、自分の個人的な考えで決めるのではなく、検索需要を加味した上でタイトルを決めることが、見込み客が集まる収益性の高いブログにするコツです。

どれだけ内容が良くても、検索されないタイトルでは意味がないですからね。

また、ブログタイトルを決める際は、
(メイン、サブキーワードも同様です)
キーワードツールを使いましょう。

メジャーなものと言えば、以下がおすすめです。

- ・[goodkeyword](#)(グッドキーワード)
- ・[Google キーワードプランナー](#)
- ・[aramakijake](#)(アラマキジャケ)

これらを使って、仮にダイエット系なら、
ツールに「ダイエット」と打ち込めば、
以下の様な関連キーワードが出て来ます。

「ダイエット コツ」
「ダイエット 方法」
「ダイエット おすすめ」

あとは、検索数などを見て、
適切なものをタイトルに盛り込みましょう。

【ブログ説明文を決める】

これは、あなたのブログタイトルの検索結果に表示される、そのブログの大まかな概要を簡潔に説明する重要な要素です。

前述の食事制限ダイエットブログで言えば、メインの「ダイエット」は当然使うとして、先程決めた以下のサブキーワードも入れて下さい。

「ダイエット」「食事制限」
「ダイエット」「糖質制限」
「ダイエット」「おすすめ」
「ダイエット」「方法」
「ダイエット」「コツ」
「ダイエット」「成功」
「ダイエット」「レシピ」
「ダイエット」「食事」
「ダイエット」「サラダチキン」
「ダイエット」「始め方」

仮にブログタイトルが、

「ダイエットの始め方 | 食事制限で効果的に痩せるコツ」

の場合は、ここで使った以下のサブキーワードを使うということです。

「始め方」
「食事制限」
「効果的」
「痩せる」
「コツ」

注意点としては、メインの「ダイエット」は**2回**使い、他のサブキーワード、その他の文言は**1回**までにして下さい。

その理由は、Googleにどのキーワードが一番重要かを、正しく認識させる為に必要な要素だからです。

ダイエット系の発信なら、「ダイエット」が主要のキーワードになります。

ただし、無理にキーワードを詰め込む余り、おかしな文章になってしまうと逆効果なので、「あくまで自然になる様」に盛り込んで下さい。

この説明文も、検索に引かかる重要な要素ですから、安定した集客を行う為にも正しく設定しましょう。

【魅力的なプロフィールページを作る】

アフィリエイトブログにおいて、プロフィールは重要です。

ネットビジネスの特性上、お客さんと直接顔を合わせずに、文章のみで信頼を得て商品などを成約させる必要があります。

しかし、プロフィールを記載していなかったり、運営者の素性を読み取れない内容であった場合、それは仮面をして商談をする様なものです。

当然、そのままでは成約する筈がありませんね。

また、ブログに訪れる見込み客は、検索経由で記事を読んだ後、大抵、その運営者のプロフィールページを見たくなるものです。

しかし、簡潔な情報しか記載していなければ、何の興味を持たれずにブログから離脱されて、最悪、二度と訪れて貰えないでしょう。

また、ただ単に自分の情報を記載するだけではなく、見込み客の共感を得る要素をちりばめる必要があります。

例えば、あなたの「出身地」や「趣味」、「好きなバンド、アーティスト」に加えて、発信に関連する範囲で現在までの人生を記載しましょう。

これらの情報で1つでも見込み客の感情を揺さぶれば、あなたに共感し、発信の虜になって貰えるのです。

人間には、自分と共通点がある人を、他人とは思えなくなる習性があります。

どれだけ初対面でも、この要素によって一瞬で仲良くなれるのです。

例えば、僕は以前、新聞配達のバイトをしていましたが、たまにすれ違う程度の他の会社の配達員がいたんですね。

彼とは顔見知り程度で、それまでは一切話したことはなかったのですが、同じB'zファンだということがたまたま発覚した為、その約1カ月後に一緒にライブに行きました。

上京後に、とあるバイトのオープニングスタッフで入った時も、その内の2人が同じ東北出身ということで、即仲良くなりました。

これらの要素は、当然ビジネスにも使えます。

仮に、ブログなどの発信の内容が全く同じでも、自分と共通点が全くない人と、少しでも似た所がある人とは、確実に響き方は違いますし、気になってリピートするものです。

とは言え、別に顔を出したりする必要はありませんが、あなたの人物像をイメージ出来る程度には公開しましょう。

注意点として、プロフィール記事を書く際は、ただダラダラと長文を書くのはダメです。

検索経由で訪れて読まれる通常記事は、見込み客が自ら検索して知りたかった情報なので、ある程度は真剣に読んでくれます。

しかし、運営者のプロフィール欄は、ただの興味本位で読まれる記事です。

その為、長文でダラダラと書いている場合、面倒くさくなって離脱される可能性が高いです。

これを避ける為には、「」を積極的に使って、ストーリー調で書くことを意識して下さい。

このストーリー調とは、広告などでよくある、その商品の内容を「」を使って断片的に発信して、見ている人の頭に入り易くさせるテクニックです。

映画のCMなどでも、要所要所で黒い画面になって、断片的なフレーズを差し込むのを良く見かけますね。

例えば、ダイエット系の発信を行って、自分がダイエットで成功したエピソードがある場合、それまでに様々な悩みや苦しみを経験しているでしょう。

その際の悩みや、人から言われた嫌な言葉や、ダイエットを決意した際の思いを「」で表現するのです。

僕の場合は、メジャーデビューを目指して上京したものの、30歳を超えても芽が出ずに、ダラダラとバイトを続けていました。

その際、周りに言われた言葉や、アフィリエイトに出会って人生を変えようと決意した思い、思うように稼げなくて悩んだ日々などが、以下のものです。

「いい加減就職しろよ!」

「いつまで夢みてるの?」

「若いバイト達に交じって働く惨めな日々」

「アフィリエイトで成功すれば人生を逆転できる」

「アフィリエイトで不労所得化すればバンドを続けられる」

「仕組みを作っていなかった為、突然収入がゼロになった」

これらを「」を使って目立たせてストーリー調で語ることで、ダラダラ書く際に比べて、見込み客の頭に入りやすくなるのです。

【プロフィールページの書き方テンプレート】

プロフィールページを書く際は、以下の構成がおすすめです。

- 1.興味を持たせるキャッチコピー
- 2.見込み客の共感を得る、あなたの情報
- 3.ブログ運営まで、あなたが過ごした人生
- 4.ブログを開設した理由と、その目的
- 5.あなたのブログを読むことで得られるメリット
- 6.ブログ運営における、あなたの理念
- 7.あなたのブログ運営で目指す世界

重要なのは、いきなりあなたの生い立ちを書かないことです。

先程と同様に、ブログに訪れる見込み客の大半は、その時点では、あなたに大して興味がありません。

単に、自分の検索に引っかかったことで、たまたまあなたの記事を読んだだけであり、プロフィールを見るのも「なんとなく」です。

よって、この段階で長々と今までの人生を語られても、まだあなたへの興味が薄い為、離脱してしまいます。

ここで重要なのは、見込み客の目を引くキャッチコピーです。

基本的には、あなたの発信に関連するものが良いですね。

これは、広告やトレンド系の記事でも良く見かけるもので、気になって、読み進めたいくなる様なフレーズにしてください。

そのキャッチコピーで興味を引いたあと、共感ポイントである、あなたの具体的な情報や、ブログ運営に繋がる今までの道のりを書きましょう。

ここでは、経験した悩みや辛い体験などを協調して下さい。

仮に、行う発信がダイエット系であれば、自信が経験した悩み、人に言われた辛い言葉など、「」を使って、その感情や情景を伝えるのです。

これは、先程もお話ししましたね。

ただダラダラと文章を書くより、「」を使った方が、その時の感情や情景を読み手にイメージさせやすいです。

その後、これらを経験したあなたがブログを開設した理由、ブログを読むことで読者が得られる具体的なメリットを語り、発信にブランドを持たせましょう。

大きく稼ぐ為には、需要のあるジャンルの実践が必須です。

その場合、当たり前ですがライバルだらけで、単に役立つ記事を書いても、まず読まれません。

それを避ける為に必要なのが独自性であり、あなたのブログを読む価値を伝えることなのです。

つまり、様々な共感ポイントをちりばめて、自分が経験した悩みなどを伝えてイメージさせ、ブログを読むメリットを具体的に掲示することで、あなたの発信にブランドを持たせます。

結果、ライバルが幾らいようが関係なく、見込み客に選ばれる発信になるのです。

勿論、プロフィールにどれだけ力を入れても、肝心の発信に価値が無ければ意味がないので、そこは間違えないで下さいね。

【SEO効果を上げるWordressの各設定】

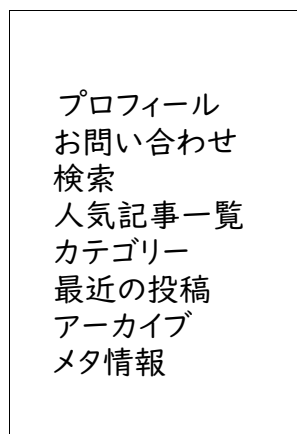
ここでは、ユーザーがあなたのブログを見やすく、SEO的にも効果が高くなる設定方法をお話します。

【右サイドバーの設定】

右サイドバーとは、記事をクリックした際に、右側に表示されるブログ情報のことです。

ここでは、以下の様な配置に設定して下さい。

上から順に、



となる様に設定しましょう。

やり方は、「ダッシュボード」→「外観」→「ウィジェット」と順にクリックして行って、上記の様に配置して下さい。

標準でこのメニューがないものは、自身で上記の文字を打ち込んで作り、カーソルを移動して配置して下さい。

仮に、このやり方が分からない場合は、「**Wordress ウィジェット 設定**」などで検索し調べましょう。

また、「プロフィール」では、あなたのプロフィール画像や簡潔な自己紹介を記載し、そこに作成したプロフィールページのリンクを貼って下さい。

例としては、以下のようになります。

【プロフィール】

あなたのプロフィール画像（リンクを貼る）

「プロフィールはこちら」（リンクを貼る）

「簡単な自己紹介」（長くても 200 文字程度）

「詳しいプロフィールはこちら」（リンクを貼る）

また、ここでリンクを貼る場合は、
（自分のブログ内に飛ばす際は必ず）
全て「**同一ウインドウ**」にしてください。

逆に、他のブログやサイトに飛ばす場合は、
必ず「**別窓ウインドウ**」にしましょう。

【やっておいた方がいい各種設定】

ここでは、円滑なブログ運営において、
やっておくべき設定を解説します。

それが、以下のもの。

- ・Google サイトマップに登録 (SEO 効果を上げる)
- ・Google アナリティクスに登録 (アクセス解析に使う)
- ・人気ブログランキング、日本ブログ村、PINGOO!に登録
(検索からのアクセスが殆どない初期段階に必須)

[Google サイトマップはこちらから。](#)

[Google アナリティクスはこちらから。](#)

[人気ブログランキングはこちらから。](#)

[日本ブログ村はこちらから。](#)

[PINGOO!はこちらから。](#)

なお、人気ブログランキング、日本ブログ村、PINGOO!は、登録後、専用のランキングバナーを公式サイトから取得して、右サイドバーの「メタ情報」の下に設置しましょう。

イメージとしては、

プロフィール
お問い合わせ
検索
人気記事一覧
カテゴリー
最近の投稿
アーカイブ
メタ情報
人気ブログランキング
etc.....

となり、

【人気ブログランキング】

ブログランキングに参加しています。
よろしければポチっとお願いします!
「ランキングバナー」

などと設置して下さい。

※この文は、任意のものでいいです。

【必要なプラグインをインストールする】

WordPress にはプラグインというものがあり、簡単に言えば、操作性などが向上する便利機能です。

これらは、WordPress のダッシュボードの「プラグイン」から、いつでも簡単に検索してインストールすることが出来ます。

そこで、僕がおすすめるプラグインが、以下のもの。

- ・Akismet Anti-spam (スパム対策)
- ・All In One Seo Pack (SEO 対策用)
- ・Broken Link Checker (リンク切れを教えてくれる)
- ・Contact Form 7 (お問い合わせフォーム生成)
- ・Google Analytics Dashboard for WP (GADWP)
(アクセス解析をダッシュボードに表示させる)
- ・Google XML Sitemaps (サイトマップを検索エンジンに送信してくれる)
- ・PS Auto Sitemap (サイトマップを生成してくれる)
- ・SiteGuard WP Plugin (WordPress のセキュリティ対策)
- ・Table of Contents Plus (記事などの目次生成)
- ・TinyMCE Advanced (文字の装飾を自在に行える)
- ・WordPress Popular Posts (人気記事などを表示してくれる)

強制ではありませんが、これらは入れておいた方がいいですね。

[WordPress の投稿設定]

【パーマリンク設定】

パーマリンクとは、各記事の URL のことです。

これは、特別大きな効果を生む訳ではありませんが、確実に「やらないよりはやった方がいい」ことなので、余程の理由がないのであれば設定をすすめます。

ダッシュボードから「設定」→「パーマリンク設定」と進み、「カスタム構造」にチェックを入れて編集します。

このパーマリンクには大きく分けて2つの方法があり、「`/%postname%.html`」と「`/%postname%`」の、どちらかを設定して下さい。

因みに、僕の場合は後者の「`/%postname%`」にしています。

具体的には、「`/%postname%`」と設定すると、記事 URL が「`/%postname%-○○○○(数字)`」となります。

この **postname** には、記事に関連するカテゴリー名、例えば、「**ダイエット 食事 おすすめ**」で記事を書く際は、サブキーワードの「**食事**」を入れるということです。

(例) 「`/%postname%`」→「`syokuji`」

この○○の数字は、記事編集画面でパーマリンクにカーソルを合わせると、画面左下に「自分のブログ URL……2001(例です)……」などと、その記事に関連する数字が表示されます。

つまり、パーマリンクを設定する際は、以下のようになります。

※仮に記事 URL の数字が「2001」である場合の例。

「自分のブログ URL /syokuji-2001 /」

ようは、ダイエットというメインキーワードがあり、

ダイエット	おすすめ	○○○
ダイエット	方法	○○○
ダイエット	食事	○○○
ダイエット	効果的	○○○

というサブキーワードがある場合、
上記の「おすすめ」、「方法」、「食事」、「効果的」など、
これらを先程の「postname」に入れるということです。

また、お問い合わせで言えば「Mail」や、
サイトマップなら「mokuji」となります。

まあ、特にこうしなければいけないという決まりはない為、
ご自身の判断で好きな様に設定して下さい。

もし、やり方が分からない場合は、
「パーマリンク 設定」などで検索し、
ご自身で調べて下さい。

【1日1記事、最低でも90記事以上を毎日継続投稿する】

新規ブログの記事を検索で上位表示させるには、最低でも3か月以上の運営期間が必要です。

これは、新規ブログの発信が有益で、上位表示に値するものなのかを見極め、厳しく審査する為の期間なのです。

従って、いきなり新規ブログでアクセスを集めることは出来ません。

この期間、毎日有益な記事を投稿することで、徐々に検索順位が上がり、上位表示されます。

その為、この3か月間、1日1記事として、最低でも90記事は継続して投稿するのです。

因みに、毎日継続投稿が出来ない場合は、完成しても投稿せずに一時作成保存をして、数十記事など、ある程度ストックを貯めて、余裕を持って投稿する方法もあります。

基本的に検索エンジンでは、不定期の投稿より、毎日の継続投稿の方が評価が高い傾向があります。

よって、最低でも90記事は書く必要があるということです。

勿論、収益と記事数は殆ど無関係ですが、有益な記事を3か月間継続投稿することで、検索エンジンの評価を得やすいのです。

【記事キーワードを決める際の注意点】

次に、記事を書く際のキーワードを決めます。

このキーワードは適当に決めるのではなく、初めに行ったコンセプト、独自性、ターゲット、これらを加味した上で、正しく行って下さい。

仮に適当に決めた場合、主に以下の様なトラブルを招きます。

1. 集まるアクセスが成約に繋がらない為、商品が売れずに稼げない
2. ブログの発信がブレブレになる為、発信の信頼性が無くなる
3. キーワードの重複によるペナルティを受けてアクセスが集まらない

1と2は、ここまでお話しして来ましたから、ある程度は想像出来ると思います。

そして3(キーワードの重複)については、予め戦略を練らず適当に記事を書く場合、かなりの確率で起こる重大なミスです。

基本的には1キーワードにつき1記事が原則であり、これが重複すると、ペナルティを受けてしまうのです。

仮に、以下のキーワードで記事を書いたとします。

※例なので、コンセプトやターゲットなどは無視しています。

「ダイエット 食事制限 運動」
「ダイエット 食事制限 やり方」
「ダイエット 食事制限 方法」
「ダイエット 食事制限 アプリ」
「ダイエット 食事制限 筋トレ」
「ダイエット 食事制限 コツ」

この場合、上記の3つのキーワードの組み合わせは、他の記事では使えないということです。

例えば、「ダイエット 食事制限 運動」、
というキーワードで、以下の記事を書いたとします。

「食事制限ダイエットと並行して行うべき運動とは？」

その場合はもう、

「ダイエット 食事制限 運動」

の組み合わせは使えません。

つまり、次のキーワードである、

「ダイエット 食事制限 やり方」

で記事を書く場合、

このタイトルには、「運動」は勿論、

「ダイエット 食事制限 運動」
「ダイエット 食事制限 やり方」
「ダイエット 食事制限 方法」
「ダイエット 食事制限 アプリ」
「ダイエット 食事制限 筋トレ」
「ダイエット 食事制限 コツ」

上記の3つ目のキーワードは使わず、
他の言葉で表現する必要があるのです。

よって、何度も言いますが、
1キーワード(組み合わせ)につき1記事であり、
どうしてもその重複する言葉が必要である場合は、
言い回しを変えるなどして工夫して下さい。

【最低でも 90 記事分のキーワードを決める】

次は、最低でも 90 記事分のキーワードを決めましょう。

【最低でも 90 記事以上を毎日継続投稿する】でお話した通り、検索エンジンの評価を高めて上位表示の可能性を上げる為には、最低でも 3 カ月間毎日、1 記事ずつ継続投稿する必要があります。

よって、最低でも 90 記事以上のキーワードを決めるということ。

その際に使う記事キーワードは、
【ブログのメインキーワードとサブキーワードを決める】、
でお話したとおり、自分のコンセプトなどを加味したものです。

食事制限ダイエット系の発信を行うブログなら、以下の様になります。

※あくまで一例です。

「ダイエット	食事制限」
「ダイエット	糖質制限」
「ダイエット	おすすめ」
「ダイエット	方法」
「ダイエット	コツ」
「ダイエット	成功」
「ダイエット	レシピ」
「ダイエット	食事」
「ダイエット	サラダチキン」
「ダイエット	始め方」

【ブログのメインキーワードとサブキーワードを決める】では、最低でも 10 個のメイン、サブキーワードの組み合わせを決めました。

これは全て食事制限ダイエット系の発信を行うブログにおいて、関連性が高く、成約率の見込み客が検索するキーワードです。

ただし、これだけでは検索需要が大きく、すでに膨大なライバルブログなどが存在している為、上記の 2 語キーワードでの上位表示は難しいです。

よって、ここにもう一つキーワードを加えて、「3 語キーワード」で記事を書いて行きましょう。

こうすることでライバルが大きく減り、初期のブログが弱い状態でも上位表示を狙えるのです。

そして、この3語キーワードとは、
【記事キーワードを決める際の注意点】でもお話した、
「ダイエット 食事制限 ○○○」ということです。

先程の、最低でも10個決めたメイン、サブキーワードに、
キーワードをもう足して、90記事以上分のものを決めましょう。

この決め方は、Googleの検索窓に、
「ダイエット ○○○」などと入力し、
そこで表示されるものを使ってもいいです。

仮に、「ダイエット 食事制限」と入れると、以下のものが出て来ます。

「ダイエット 食事制限 運動」
「ダイエット 食事制限 やり方」
「ダイエット 食事制限 アプリ」
「ダイエット 食事制限 コンビニ」
「ダイエット 食事制限 筋トレ」

ここから自分の発信のジャンルに関連性が高く、
扱う商品の成約に繋がりそうなものを選びましょう。

また、【ブログタイトルを決める】でもお話しましたが、
以下のキーワードツールを使って探すのも1つの手です。

・[goodkeyword](#) (グッドキーワード)

・[Google](#) キーワードプランナー

・[aramakijake](#) (アラマキジャケ)

よって、10個決めたメイン、サブキーワードの組み合わせに、
3つ目のキーワードを加える組み合わせを最低でも90個以上、
つまり、90記事以上のパターンを決めましょう。

しつこいですが、以下の注意点を良く考えた上で選んで下さいね。

- ・1記事につき1つの組み合わせであり、重複させない
- ・自分の扱う商品の成約に繋がりそうなキーワード

ここで最低でも90記事分のキーワードを決めておけば、
今後、記事を書く内容に悩まされることもありませんし、
重複を避けて成約率の高い見込み客が集まる様になるのです。

よって、キーワードは適当に決めてはいけないということです。

当たり前ですが、ここで言うダイエットはあくまで例で、「アフィリエイト」、「筋トレ」、「英会話」、など、
需要があるジャンルであれば何にでも使えます。

扱う商品がある、または作れるのであれば、
幾らでも見込み客を集められるのです。

例えば、「英会話」、「稼ぐ系」、「ギターなどの楽器」は、
ノウハウを商品にする訳ですから、制作は難しくありません。

知識があるのであれば **PDF** にまとめたり、
動画を取るなどすれば簡単に作れますから、
ブログを使ってビジネスに繋がられるのです。

【上位表示されやすい記事の書き方テンプレート】

ここでは、僕が思う上位表示されやすい記事の書き方、つまり、ユーザーに長く読まれやすい書き方を解説します。

検索エンジンは、記事内におけるユーザーの滞在時間で、価値あるコンテンツか、否かを決める傾向があります。

当然、有益なコンテンツは長く読まれる為、滞在時間も長くなります。

逆に、不要なコンテンツは即離脱される為、滞在時間は短いです。

よって、いかにユーザーに読まれるかが重要であり、その為の工夫を凝らした構成ということです。

それが、以下のもの。

【記事タイトル】

【本文】記事タイトルの答えを簡潔に書く

【見出し】記事タイトルに関連するもの

【本文】記事タイトルの答えを具体的に解説

【まとめ】全体のまとめ

それでは、1つずつ解説しますね。

【記事タイトル】

ここでは、特定のキーワードで検索したユーザーに、「何でだろう?」という興味を引くものにして下さい。

詳しくは

【クリックされる魅力的な記事タイトルを付ける】

で後述しますが、

目を引くフレーズを盛り込むことが重要です。

【記事タイトル下の本文】

ここでは、記事をクリックしたユーザーに、そのタイトルの答えを簡潔に伝えます。

先程と同様に、詳しくは後述しますが、初めの「つかみ」の部分で答えを伝えることで、同じく「何でだろう?」と興味をもたれやすく、その後も読み進めてくれる確率が高まります。

【見出し】記事タイトルに関連するもの

ここでは、記事タイトルに関連するものを、(関連キーワードを入れる)見出しに盛り込みましょう。

これは、本でいうところの目次の様なものです。

結果、検索ユーザーにとっても記事が読みやすく、キーワードを入れることでSEO的にも効果が高まるので、上位表示の可能性を上げることが出来ます。

仮に、「ダイエット 食事制限 コツ」で記事を書く場合、見出しを幾つか使って、これらを盛り込むということです。

ただし、あくまで文章が自然になる様に盛り込んで下さいね。

キーワードを意識する余り、文章が不自然なものになれば、スパム行為としてペナルティを受けてしまう場合があります。

【本文】記事タイトルの答えを具体的に解説

ここでは、記事タイトルの答えについて、具体的に掘り下げて下さい。

余りに文章が長くなってしまうと、ユーザーが退屈に感じて記事から離脱する可能性がある為、適度に見出しや画像を挟むのも、滞在時間を延ばすコツです。

【まとめ】全体のまとめ

ここでは、記事の内容についてまとめを書いて下さい。

ただし、言い回しを若干変えて、全く同じコピーにならない方がいいです。

以上が、僕が思う上位表示の可能性が高く、検索ユーザーに読まれやすい記事の構成です。

【検索で上位表示されやすい記事を書く為の具体的な対策】

安定したブログ集客を行う為には、検索での上位表示は必須です。

しかし、検索エンジンという媒体で集客する為には、当然ですが、検索エンジンの仕組みを知る必要があります。

そもそも検索エンジンとは、自分が抱える、何かしらの悩みを解決する為に使うものです。

よって、ユーザーが打ち込んだキーワードに関連する、最もユーザーの悩みを解決する記事が上位表示されます。

つまり、後で詳しく解説しますが、ユーザーの検索意図とのズレが無い内容で、良質な記事が優先的に上位表示されるのです。

他にも細かい上位表示の要素は幾つかありますが、そもそもの大前提として、ここが最も重要です。

どんな小細工をして無理やり上位表示を狙っても、この本質を理解して良質な記事を書かなければ、安定したブログ集客を行うことは出来ないのです。

ただし、逆に幾らズレの無い有益な記事を書いても、一定の対策をしなければ上位表示が難しいのも事実です。

この為の対策を「SEO対策」と言い、上記の本質を理解した上で記事を書いた場合、ブログ集客において絶大な威力を発揮します。

現在、検索で上位表示を実現しているブログの運営者は、全員が、このSEOを学んだ上でコンテンツを作っています。

その為、SEOを知らない人が適当にブログを書いたところで、どう考えても彼らに勝ち、上位表示出来る訳がありません。

よって、安定したブログ集客を行う為には、SEOの知識が必須なのです。

僕がおすすめるテクニックは、主に以下のもの。

- ・ユーザーの検索意図とズレの無い発信を行う
- ・クリックされる魅力的な記事タイトルを付ける
- ・タイトル、見出し、本文には適切なキーワードを盛り込む
- ・発信における結論を記事の冒頭など、出来るだけ早い段階で示す
- ・改行や、段落を変えたり、見出しや画像を挟んで記事を読み易くする

それでは、1つずつ解説しますね。

【ユーザーの検索意図とズレの無い発信を行う】

先程もお話ししましたが、検索エンジンとは、自分の抱える悩みを解決する為に使うものです。

よって、ユーザーが求める情報に沿った、有益な記事が優先的に上位表示されます。

しかし、たとえ同じキーワードを使っても、ユーザーの検索意図とズレた内容であれば、即、「戻るボタン」を押して離脱されますね。

検索エンジンでは、記事内におけるユーザーの滞在時間で、有益なコンテンツか否かを判断する傾向があります。

これは、あなたが検索する側になれば分かる筈です。

クリックした記事が自分の求める情報であれば、記事の最後まで、しっかりと読み進めるでしょう。

結果、滞在時間が長くなり、その記事の上位表示の可能性が高まります。

しかし、あなたが求めている情報が書かれていれば、不快感を感じ、即離脱して他のブログを探すでしょう。

当然、その記事の滞在時間は極端に短くなり、価値のないコンテンツとして上位表示は難しくなります。

よって、自分が使うキーワードで検索するユーザーが、一体何の情報を求めているのかを正しく理解することが、上位表示を実現する為に必須なのです。

もし、それが分からない場合は、一度そのキーワードで検索して下さい。

そこで上位表示されている記事が、その答えです。

検索で求められる情報を理解したあとは、その上位表示記事を上回るコンテンツを目指して、有益な発信を行えばいいのです。

あなたに知識が無い場合は、同様に検索して学び、上位表示されている記事に足りない要素を加えましょう。

因みに、検索意図とのズレでありがちな例をお話します、仮に、

「食事制限ダイエットで効果的に痩せる3つの秘訣を伝授します!」

という記事を書く場合、検索ユーザーは「3つの秘訣」を知りたい為、あなたのブログ記事をクリックした筈です。

よって、構成的には以下の様になります。

※正しい例

【タイトル】「食事制限ダイエットで効果的に痩せる3つの秘訣伝授します!」

【冒頭の本文】 検索意図に対する答えを簡潔に書く

【大見出し】 食事制限ダイエットで効果的に痩せる3つの秘訣とは?

- ◆1つ目の秘訣を簡潔に書く
- ◆2つ目の秘訣を簡潔に書く
- ◆3つ目の秘訣を簡潔に書く

【小見出し1】1つ目の秘訣

【本文】1つ目の秘訣を具体的に解説

【小見出し2】2つ目の秘訣

【本文】2つ目の秘訣を具体的に解説

【小見出し3】3つ目の秘訣

【本文】3つ目の秘訣を具体的に解説

【まとめ】全体のまとめ

しかし、以下の様になった場合、離脱を招きやすいです。

※誤った例

【タイトル】「食事制限ダイエットで効果的に痩せる3つの秘訣を伝授します!」

【冒頭の本文】 食事制限ダイエットについて簡潔に解説

【大見出し】 食事制限ダイエットとは?

【本文】 食事制限ダイエットについて具体的に解説

【小見出し1】 1つ目の秘訣

【本文】 1つ目の秘訣を具体的に解説

【小見出し2】 2つ目の秘訣

【本文】 2つ目の秘訣を具体的に解説

【小見出し3】 3つ目の秘訣

【本文】 3つ目の秘訣を具体的に解説

【まとめ】 全体のまとめ

この場合、検索ユーザーは「3つの秘訣」を知りたいのに、食事制限ダイエットの話が延々とされても、それは不要な情報です。

よって、離脱を招きやすく、ユーザーの滞在時間が短くなり、検索エンジンの評価が下がって上位表示は難しくなるでしょう。

その為、求められる情報をすぐに伝えましょう。

「食事制限ダイエットで効果的に痩せる3つの秘訣」であれば、その「3つの秘訣」のみにフォーカスをあてて解説するのです。

また、先程は「記事タイトルで起こるズレ」ですが、使用するキーワードでも、このズレは生じます。

例えば、僕はギターを弾きますが、ロックギターにおいて、
「ピッキングハーモニクス」という、特殊なテクニックがあります。

あなたは、これを知っているでしょうか？

もし知らない場合、検索で、

「ピッキングハーモニクス コツ」

「ピッキングハーモニクス やり方」

と調べますか？

恐らく、違うと思います。

大抵、

「ピッキングハーモニクス」
「ピッキングハーモニクスとは？」

この様なキーワードを打ち込むでしょう。

何故なら、あなたはこの、

「ピッキングハーモニクス」

が、何なのかが分かっていないからです。

これと同様で、先程の「食事制限ダイエットで効果的に痩せる3つの秘訣」
に関しても、打ち込むキーワードで、ユーザーが求めている情報は違います。

食事制限ダイエットの知識がなく、詳しく知りたい人は、

「食事制限ダイエット」
「食事制限ダイエットとは？」

と検索窓に打ち込みます。

また、食事制限ダイエットを既に知っていて、具体的なコツなどを求めている場合は、

「食事制限ダイエット コツ」
「食事制限ダイエット 秘訣」
「食事制限ダイエット やり方」
「食事制限ダイエット おすすめ」

などと打ち込むでしょう。

よって、使用するキーワードで記事の構成を変える必要があるのです。

「食事制限ダイエット」
「食事制限ダイエットとは？」

で記事を書く際は、食事制限ダイエットについて、1から順に具体的に解説する記事を書くべきです。

そして、

「食事制限ダイエット コツ」
「食事制限ダイエット 秘訣」
「食事制限ダイエット やり方」
「食事制限ダイエット おすすめ」

で記事を書く場合は、食事制限ダイエットの説明は不要で、そのコツや秘訣、おすすめの方法を解説すること。

このズレが少しでもあると、ユーザーが不満に感じて、短時間で記事から離脱してしまう為、滞在時間が短く、上位表示の可能性が極端に低くなります。

よって、記事を書く際はユーザーの検索意図を読み取り、求められる情報だけにスポットを当てて解説しましょう。

仮に、使うキーワードで求められる情報が分からない場合は、一度自分でそのキーワードを打ち込み、検索して下さい。

そこで上位表示されている記事が、その答えです。

あとは、その記事を上回るクオリティを目指して書きましょう。

【クリックされる魅力的な記事タイトルを付ける】

どれだけ良い内容の記事を書いても、
クリックされなければ意味はありません。

そこで重要なのが、「魅力的な記事タイトル」です。

僕のおすすめするテクニックは、
インパクトのある言葉を盛り込み、
適切な数字を入れることです。

例えば、伝授、暴露、徹底解説、大公開や、
2つの方法、3つの秘訣、4つの秘密などですね。

タイトルにインパクトは必須ですし、
具体的な数字は大きな効果を生みます。

例えば、以下の2つではどちらが魅力的に見えますか？

- ・食事制限で効果的に痩せるコツを暴露します！
- ・食事制限で効果的に痩せる3つのコツを暴露します！

どう考えても後者でしょう。

記事タイトルに具体的な数字を盛り込むことで、
「食事制限には**3**つの痩せるコツがあるんだな」と、
内容が分かり易く感じて貰える上に、目立ちます。

よって、インパクトのあるフレーズと共に、
関連する適切な数字を盛り込んで下さい。

【タイトル、見出し、本文には適切なキーワードを盛り込む】

ブログ記事が検索に引っかかる要素は、
記事タイトルだけではありません。

見出しや本文中に適切なキーワードを含めることで、
検索に引っかかる可能性が格段に上がるのです。

この見出しとは、ブログを見る人に、
内容を分かり易くする為の工夫であり、
SEOにも影響する重要な要素です。

仮に、「ダイエット 糖質制限 仕組み」というキーワードで、
「糖質制限ダイエットで効果的に痩せる仕組みを徹底解説！」

という記事を書く場合、
例としては、以下の見出しになります。

- ・糖質制限ダイエットで痩せる仕組みとは？
- ・糖質制限ダイエットで効果的な食事メニューとは？
- ・糖質制限ダイエットで痩せるまでの期間とは？

ここでは、「糖質制限」、「ダイエット」、「仕組み」を、
記事の見出しに盛り込んでいます。

そして本文中にも、これらのキーワードを入れて下さい。

まあ、このキーワードは使いやすいので、
記事を書く場合は大抵盛り込めるでしょう。

ただし、キーワードによっては使いづらく、
SEOを意識する余り無理に盛り込むことで、
書いた文章が不自然になる傾向があります。

この場合は検索エンジンにスパム行為と判断され、
ペナルティによって圏外に飛ばされてしまいます。

そうなるとブログ全体の評価にも影響するので、
あくまで自然な文章になるように意識して、
文言を変えるなど、上手く調整しましょう。

因みに、このキーワードの数や割合に決まりはなく、
文章が自然であれば、多ければ多い程効果的です。

勿論、これは他のキーワードのことを考えていない前提なので、
場合によっては使う文言に調整は必要です。

仮に「痩せる」が使えない場合は、「身体を絞る」など、
上手く言い回しを変えてタイトルを付けましょう。

【発信における結論を記事の冒頭など、出来るだけ早い段階で示す】

検索エンジンにおける上位表示の条件としては、記事内の滞在時間が大きな要因だとお話ししましたね。

つまり、「記事を最後まで読んで貰える工夫」が必要なのです。

そこで僕がおすすめるのは、記事の冒頭あたりで、検索ユーザーが求める結論を早急に示すこと。

検索ユーザーに限らず、お客さんというのは、こちらの都合は関係なく、常に忙しいものです。

店に入って少しでも気に入らなければ、即退店します。

よって、店の入口に気を使ったり、少しでも興味を引く要素を入れることで、長く滞在して貰える可能性が固まるのです。

ブログ記事で言うなら、「早急な結論」です。

検索ユーザーは悩みの答えを求めてブログを訪れる為、一刻も早く、それを知りたいに決まっています。

しかし、ダラダラと無駄な文章が書かれていたり、もったいぶって記事の後半でようやく書いた場合、ユーザーはそこまで読んでくれません。

あなたが有名人であつたり、熱烈なファンがいるならともかく、ただの一般人のブログなんて、そこまで丁寧に読まれないのです。

よって、記事の冒頭部分などで簡潔に結論を示し、見出しなどを使って1つ1つ掘り下げることがおすすめです。

早い段階で簡潔に結論を示せば、「何でだろう?」と興味を持たれて、最後まで読まれる可能性が高まります。

結局、もったいぶっていても余りメリットはありません。

これはワンピースの作者も言っていますが、出し惜しみをすれば読者は離れて行くので、毎回全力でネタを出し切るそうです。

そして、あとは未来の自分に期待すると。

あれだけのファンを抱える人でもそうなのですから、アフィリエイトの様な表に出ない一般人のブログなど、もったいぶっている場合ではありません。

自分の情報や商品を求める見込み客に、分かりやすく全力で価値を提供する。

これは、どのビジネスにも共通することなのです。

よって、検索ユーザーに余計な手間を掛けさせずに、早急に結論を示して価値を提供しましょう。

【改行や、段落を変えたり、見出しや画像を挟んで記事を読み易くする】

検索エンジンで上位表示される条件の一つとして、記事内におけるユーザーの滞在時間の長さがあります。

自分にとって役立つ内容であれば、最後まで読み進める為、結果的に、その記事内の滞在時間が長くなるのですが、これ以外にも、滞在時間を延ばす為の対策を紹介しますね、

【適度な改行を行う】

これは言われなくても分かると思いますが、改行の無い文章を読むのは苦痛です。

先程の文章で言えば、改行が無い場合、以下のようになります。

※改行が無いダメな例

検索エンジンにおける上位表示の条件としては、記事内の滞在時間が大きな要因だとお話ししましたね。つまり、記事を最後まで読んで貰える工夫が必要なのです。そこで僕がおすすめるのは、記事の冒頭あたりで、検索ユーザーが求める結論を早急に示すこと。検索ユーザーに限らず、お客さんというのは、こちらの都合は関係無く常に忙しいものです。店に入って少しでも気に入らなければ、即退店します。よって、店の一口に気を使ったり、少しでも興味を引く要素を入れることで、長く滞在して貰える可能性が固まるのです。ブログ記事で言うなら、早急な結論です。

非常に読みにくく、疲れますよね？

よって、適度な改行を挟んで、以下の様にしましょう。

※適度に改行を入れた正しい例

検索エンジンにおける上位表示の条件としては、記事内の滞在時間が大きな要因だとお話ししましたね。

つまり、記事を最後まで読んで貰える工夫が必要なのです。

そこで僕がおすすめるのは、記事の冒頭あたりで、検索ユーザーが求める結論を早急に示すこと。

検索ユーザーに限らず、お客さんというのは、こちらの都合は関係無く常に忙しいものです。

店に入って少しでも気に入らなければ、即退店します。

よって、店の一口に気を使ったり、少しでも興味を引く要素を入れることで、長く滞在して貰える可能性が固まるのです。

ブログ記事で言うなら、早急な結論です。

こうする事で、ユーザーが記事を読みやすくなるのです。

ただし、あまり横に広げ過ぎると、スマホで見た時にレイアウトが崩れる為、どの辺りで改行されるのかを良く見て、ご自身で調整して下さい。

【適度に段落を変える】

ユーザーにストレス無く記事を読んで貰う2つ目のコツとして、「適度に段落を変える」というものがあります。

これは、1つ1つの段落(文章の塊)を適度に変えて、ユーザーに飽きさせない文章にするということ。

例えば、先程の文章の場合、以下の様になっています。

検索エンジンにおける上位表示の条件としては、 2段落
記事内の滞在時間が大きな要因だとお話ししましたね。

つまり、記事を最後まで読んで貰える工夫が必要なのです。1段落

そこで僕がおすすめるのは、記事の冒頭あたりで、 2段落
検索ユーザーが求める結論を早急に示すこと。

検索ユーザーに限らず、お客さんというのは、 2段落
こちらの都合は関係無く常に忙しいものです。

店に入って少しでも気に入らなければ、即退店します。 1段落

よって、店の一口に気を使ったり、
少しでも興味を引く要素を入れることで、 3段落
長く滞在して貰える可能性が固まるのです。

ブログ記事で言うなら、早急な結論です。 1段落

もしこれが、延々と2段落が続く文章だった場合、
同じ構成ばかりで読むのに疲れてしまいますし、
どこまで読んだのか分からなくなるでしょう。

しかし、段落に緩急を付けることで、読みやすくなるのです。

【文章が長い場合、適度に見出しや画像を挟む】

先程もお話しましたが、延々と文章が続くと、読むのに疲れます。

よって、適度に「見出し」や「画像」を挟むことで、ユーザーがストレス無く読める記事になるのです。

因みに、画像を使う場合は、検索で拾うのは避けた方がいいです。

著作権に引っかかるものもあるので、フリー素材サイトを使いましょう。

僕がおすすめするフリー素材サイトは、以下の通りです。

- ・[ぱくたそ](#)
- ・[足軽](#)
- ・[pixabay](#)

これらは全て無料で使えるので、おすすめです。

また、画像を使う場合は圧縮が必須です。

圧縮しないで画像を使いまくると、ブログが重くなり、表示速度が遅くなる原因になります。(SEO的に良くない)

そこでおすすめなのが、以下の画像圧縮サービスです。

- ・[tinypng](#)

パンダでおなじみのこのサービスでは、クリックするだけで簡単に画像を圧縮出来ます。

画像圧縮はWordPressのプラグインでも出来ませんが、あくまで噂ですが、他のプラグインと合わなかったり、ブログが重くなると聞くので、僕はこちらを使っています。

1つ1つ圧縮するのは面倒ですが、ブログには負担が掛かりませんし、単純に画像が軽くなるので、のちのち大きな効果を生むのです。

ただし、あくまでこれは個人的な考えなので、最終的な判断はお任せします。

【商品レビューを行う際の注意点】

アフィリエイトとは、他人の商品を紹介するビジネスです。

よって、販売ページと同じ内容では、
全くレビューの意味がありません。

見込み客がレビューを見る理由としては、
商品の販売ページには書かれていない情報、
つまり、購入者のリアルな意見を知りたいのです。

よって、販売ページのコピーでは意味がないということ。

また、アフィリエイトは他人の商品を販売するビジネスなので、
あなた以外にも同じ商品を扱うライバルが無数に存在します。

そこで重要なのが、あなた独自の切り口です。

同じ商品でも、人と違った切り口は作れます。

ライバルの切り口を知りたい場合は、
一度その商品名で検索して下さい。

そこで上位表示されている記事を読んで、
自分独自の切り口を作って差別化すれば、
ライバルに埋もれないレビューになるのです。

有名な話で、「エスキモーに冷蔵庫を売る」というものがあります。

エスキモーとは北極圏に住む人達で、
一見、冷蔵庫なんて必要なさそうですね？

しかし、あるセールスマンは、
独自の切り口を使って、
彼らに冷蔵庫を売りまくったそうです。

具体的には、北極というのは、
確かに冷蔵庫が無くても食品の保存は出来ます。

ただし、毎回カチカチに凍る為、解凍が必須であり、
非常に調理の手間が掛かるそうです。

そこでセールスマンは、

「冷蔵庫があれば、凍らずに新鮮な食品を保存出来ますよ？」

という切り口でセールスした結果、

飛ぶように冷蔵庫が売れたそう。

よって、一見売れなそうでも、
もしくはライバルが多くても、
切り口次第で幾らでも売れるのです。

また、あなたが情報商材を販売する場合は、特典を作成して差別化する方法もあります。

情報商材アフィリエイトにおいて特典は必須であり、見込み客は、その特典目当てで購入者を選びます。

よって、ここでも更に差別化することが出来ますね。

特典作成のコツは、その商材に足りない要素を補う、もしくは、あなた独自のおすすめの使い方解説など、購入者にとってプラスになることです。

例えば、アドセンスや転売などの即効性に特化した教材なら、それと並行して安定収入を得る為のブログ構築のノウハウ。

不労所得化系の教材なら、収益化まで時間が掛かる為、即金制がある手法を解説するノウハウを特典にする。

具体的なノウハウというより、本質的な考えを学ぶことがメインの教材であれば、補助としてブログで収益化するノウハウを付ける。

この様に、特に細かい決まりは無いので、その教材を求める購入者にとってプラスになる、自分の切り口に合った特典であれば何でもいいです。

【レビュー記事の書き方テンプレート】

ここでは、レビュー記事における具体的な書き方の構成を解説します。

全体の流れは、以下の通りです。

1. ヘッドコピー（目を引くようなキャッチコピー）
2. ヘッドコピーの根拠と、その具体的な理由
3. レビューする商品名のテキストリンク
4. 簡単な自己紹介
5. その商品を購入することによるメリットを伝える
6. 得られるメリットの根拠と、その具体的な理由
7. レビュー商品の販売者の紹介
8. 自分がその商品を購入した具体的な理由
9. その商品をオススメしたくない人を伝える
10. その商品をオススメしたい人を伝える
11. レビュー商品のデメリットを伝える
12. その商品を使用し、自分に一番響いたこと
13. レビュー商品の内容を具体的に解説
14. レビュー商品についてのあなたの総評
15. よくある質問
16. お問い合わせ
17. 商品リンク（購入ボタンなど）
18. 付けれるのであれば特典
19. 商品リンク（購入ボタンなど）
20. あとがき
21. お問い合わせ

それでは、1つずつ解説しますね。

【1.ヘッドコピー（目を引くようなキャッチコピー）】

ヘッドコピーで重要なのは、その商品を購入し、自分が「どうなれたのか？」を伝えることです。

ただし、実績が無ければ商品を紹介してはいけない訳ではない為、仮に無い場合は、その商品を使う事で得られるメリットを伝えましょう。

あまり長い文章では無く、キャッチコピー的な、短いフレーズがいいですね。

文章が長くなりそうな場合は、補足として、メインコピーの下に付け足しましょう。

重要なのは、その上でその商品を購入することが、

「誰に対して何のメリットがあるのか？」

を明確に伝えることなのです。

これらは、ブログのコンセプト、ターゲット、独自性を考えれば、何を伝えればいいのか分かる筈です。

【2.ヘッドコピーの根拠と、その具体的な理由】

当たり前ですが、ユーザーはそのヘッドコピーを見ると、「何でそうなるの？」と疑問を抱きます。

よって、ここでは、その理由と根拠を伝えて下さい。

あなたがその商品を購入したことで成果を上げたのであれば、それを証明するものがあれば、出すのが最もおすすめです。

もし無いのであれば、疑問を持ったユーザーを納得させる、具体的な理由や根拠を解説しましょう。

【3.レビューする商品名のテキストリンク】

ここには、レビュー商品名のテキストリンクを貼って下さい。

【4.簡単な自己紹介】

プロフィール画像を貼って、あなたの「簡単な」自己紹介をして下さい。

最も重要なのは、ヘッドコピーと同様に、目を引くキャッチコピー的なものが良いです。

あなたのブログは、紹介する商品と関連性が高い筈なので、そのブログでも発信している独自性や、何かしらの実績、権威性を伝えましょう。

もしくは、そのジャンルの関連する今までの悩み、それらを経験した事による自分なりの強みでもいいです。

因みに、この自己紹介のあとは、ブログのプロフィール欄に誘導する、テキストリンクを貼って下さい。

【5.その商品を購入することによるメリットを伝える】

その商品を購入して得られるメリットを書いてください。

書き方としては、

「○○○になれる」

「○○○が出来る」

「○○○とは無縁になる」

の様な箇条書きがおすすめです。

【6.得られるメリットの根拠と、その具体的な理由】

得られるメリットの根拠と、その理由を具体的に伝えましょう。

つまり、先程のメリットである、

「○○○になれる」

「○○○が出来る」

「○○○とは無縁になる」

を、1つずつ解説するという事です。

ただし、余りに多い場合は数個だけに絞って伝えて下さい。

【7.レビュー商品の販売者の紹介】

簡潔に販売者の紹介をしましょう。

可能であれば、画像付きでプロフィールを紹介し、販売者の実績などがあれば伝えて下さい。

【8.自分がその商品を購入した具体的な理由】

自分が購入した(購入に至った)具体的な理由を伝えましょう。

類似商品が数多くあるのに、

「何故その商品を購入したのか？」を伝えて下さい。

【9.その商品をオススメしたくない人を伝える】

その商品をオススメしたくない人を伝えて下さい。

仮に扱うのがダイエット商品であれば、「短期間で簡単に痩せられると思っている人」のような感じですね。

これらを数個程度、箇条書きで簡潔に伝えて下さい。

【10.その商品をオススメしたい人を伝える】

その商品をオススメしたい人を伝えて下さい。

構成的には、「オススメしたくない人」と同じです。

【11.レビュー商品のデメリットを伝える】

その商品のデメリットを伝えて下さい。

もっとも、ただ伝えるのではなく、その商品のデメリットを「敢えて」伝え、それを大きく上回るメリットを伝えることで、疑問を持つユーザーを納得させるのです。

ただメリットだけを伝えるだけでは、ユーザーは納得しませんからね。

仮に、そのデメリットを上回る程の、もしくは補助する特典を付けれる場合は、それも含めて伝えましょう。

【12.その商品を使用し、自分が一番響いたこと】

その商品で最も自分が良いと思ったことを、
「1つ」に絞って伝えて下さい。

【13 レビュー商品の内容を具体的に解説】

レビュー商品の内容を、1つずつ具体的に解説して下さい。
構成としては、以下の様な感じがいいです。

----- 「商品内容の題名」○○○ ----- 【本文】内容を解説。 ----- 「商品内容の題名」○○○ ----- 【本文】内容を解説。
--

【14.レビュー商品についてのあなたの総評】

レビュー商品についての、あなたの総評を伝えて下さい。

【15.よくある質問】

よくある質問について回答をして下さい。
主に、以下の様な感じがいいです。

【Q】 質問

【A】 回答

【16.お問い合わせ】

ブログのお問い合わせページへのリンクや、
専用のお問い合わせフォームを作って貼って下さい。

【17 商品リンク (ボタンなど)】

商品リンクを専用のボタンなどを作って貼って下さい。

【18.付けれるのであれば特典】

情報商材を販売するのであれば、特典があった方がいいので、特典の画像やテキストリンクを貼って下さい。

【19.商品リンク(ボタンなど)】

商品リンクを専用のボタンなどを作って貼って下さい。

【20.あとがき】

全体のまとめを書いてください。

レビュー商品を購入して得られる未来と、それを購入しなかった未来を伝えて下さい。

自身の経験をもとに伝えるのもいいです。

【21.お問い合わせ】

ブログのお問い合わせページへのリンクや、専用のお問い合わせフォームを作って貼って下さい。

【最後に】

アフィリエイトブログは立派なビジネスなので、
生半可な気持ちで実践した場合、稼ぐ事は難しいです。

初心者の場合には覚えることも多く、
やるべき作業も非常に忙しい上に、
収益化までに数カ月単位の時間が掛かります。

よって、バイト感覚で実践していると、
とても割に合わずに辞めてしまうでしょう。

しかし、正しく実践して継続さえすれば、
稼いで不労所得化することは可能なのです。

是非、継続して頑張ってみて下さい。