

# アメブロ集客について

## ・アクセスアップをする前にしておくこと

- 1 ブログってどれくらい読まれてる？
- 2 ブログの優先順位
- 3 ゴールを決める
- 4 アクセスアップの考え方
- 5 役に立つ記事・おもしろい記事って何？
- 6 毎日書かないといけないの？
- 7 どれくらいの記事ボリュームが必要？
- 8 まとめ
- 9 あとがき 80対20の法則

## 1・ブログってどれくらい読まれている？

日本のブログ人口は2011年現在2,700万人とされています。つまり人口の2割がブログを書いているということになり、ブログ人口の密度では世界一であることは確かです。

また世界のブログのうち37%が日本語で投稿されているというデータもあるようです。

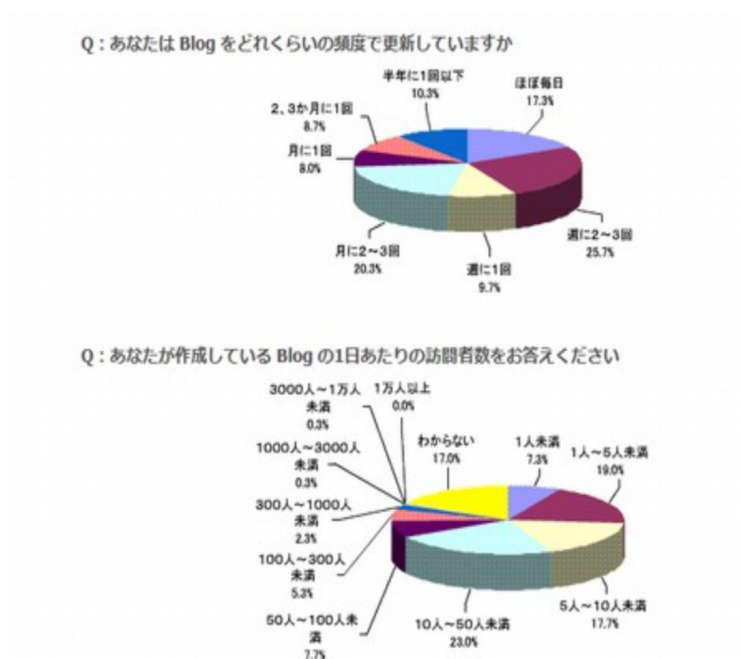
実際ブログのアクセスが50以上あるブログは全体の約10%-20%といわれています。

つまりほとんどのブログがアクセス50以下ということになります。

それくらいブログという文化が浸透しブログという読み物に関しては競争が多いということです。

図1を見て分かるようにほとんどのブログの1日の来訪者は1~50人程度です。

つまりそれだけブログは多くの人に見られていないということです。

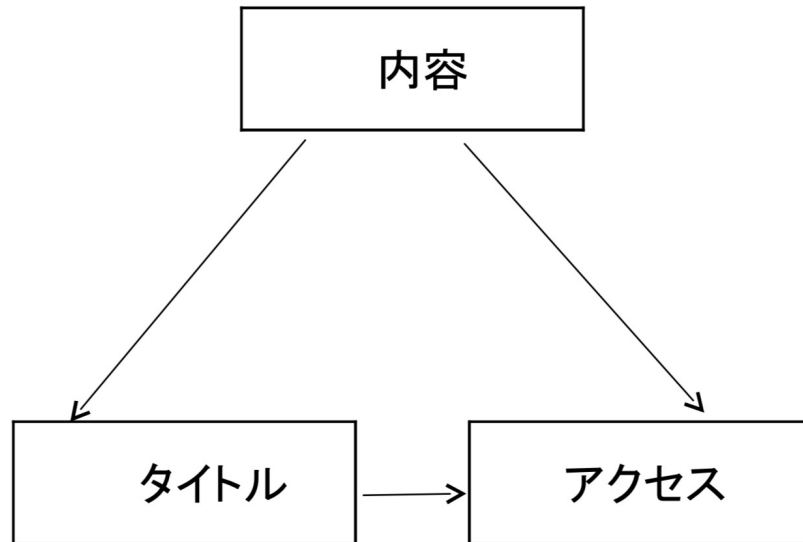


ここをまず認識した上でブログを書くと、どのようにしたらいいかが少しずつ分かっていくと思います。

## 2・ブログの優先順位

多くの「人はアクセスアップに必死になりタイトルで引っ掛かるテクニックに走りがちです。タイトルを検索に引っ掛けるのも大切なのですが中身が伴っていなければ意味のないものになります。

わかりやすさを優先→自分は何屋か、何がしたいのかが文をよんで伝わらないといけない。



一番重要なのは内容です。

内容が読まれるブログ、読みたいブログではないと、タイトルでどんなにアクセスがあっても意味がなくなります。

ブログは読み物なので「**読まれてナンボ**」です。内容が伴ってくれば必然的にタイトル→アクセスと繋がっていきます。

多くの人が間違えるのは「アクセス」を優先順位の1番に持ってくるからです。

自分が見ているブログやつい読んでしまう、気になってしまうブログなどを思い浮かべてみてください。

何かしら引きつけられるものがあるのではないのでしょうか？

例をあげて考えてみましょう。

- 1・
- 2・
- 3・
- 4・
- 5・

そこで感じた物を自分の記事でも出してあげばいいのです。

内容を良くする為にどうしたらいいのか?常にこの考えを持って下さい。 アクセスを上げるためにどうするか?はテクニックに走ってしまいます。→中身のないブログ

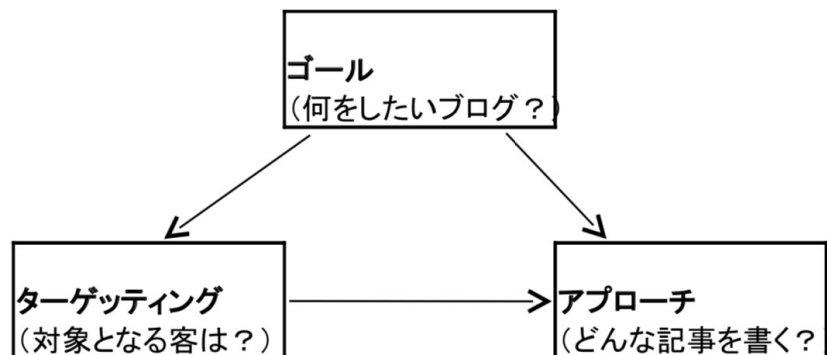
### 3・ゴールを決める。

内容を良くする為にどうしたらいいか?

それは自分のブログは何をするブログなのかをきめる事です。

書いている事でどうしたいか?

ブログを書いている人のほとんどは何となく書いていたり、不特定多数に向けて書いています。それで伝わる記事になるのでしょうか?



ゴールを先に設定してしまえば誰に向けて書けばいいのか?また、その読者に向けてどんな記事にしていけばいいのかがぼんやりでも見えてきます。

ブログの目的を決める事です。

書いているブログでどんなお客を集めたいか? どんな事をしたいのか?

それが明確にわかるようにすればターゲットが定まってきます。

どんなゴールにしたいですか？

1・

集めたいお客様はだれですか？

1・

2・

3・

それに向けてどんなテーマが浮かびましたか？

1・

2・

3・

#### 4・アクセスアップの考え方

アクセスアップに必要な事はSEO対策ですね。

ほとんどの人がこのSEOに踊らされてブログを面白くない無いものになっています。

雨部ではSEO対策は難しく、記事タイトルでライバルのいないタイトル設定が重要です。

**基本的にはあなたが書きたい記事より読みたい記事を書く  
ことです。**

タイトルには検索エンジンに引っ掛かりやすいワードを一つ入れて下さい。

それ以上はあまり意味がないです。

たとえば腰痛改善というワードは競合が多いワードです。

いわゆるビックワード。

これをお客様が腰痛から何に困っているのか？を入れるとスモールワードになりより絞ったお客様に向けて書くことができます。

専門用語は極力書かず、たとえば[相場]。これ一般のお客様は使いません。大きなアクセスは必要ではなくて少ないアクセスでも来てくれるお客様の知りたい情報を教えること。

それが**濃いアクセスアップ**につながります。目指すべきところは1万アクセスなんて要りません。

100アクセスでも10人のお問い合わせがあるようなブログを目指して下さい。

ゴールを決めた時点で誰に向けて書けばいいのかがきまるので濃いアクセスを集められるブログになるようにターゲットを絞り込んでいくことができます。

絞り込んでいけば大きなアクセスを狙う必要なんてありません。絞り込んだお客様の疑問や何に困っているのかを徹底的考えていって下さい。

ヤフー知恵袋や教えてGOOなどで対象とするお客様の困っている事をまずは探してみてください。

そしてその人に向けて書いてみてください。

今より濃いアクセスを得る事が出来ます。

濃いアクセスを得るには何が必要？

**1・お客様の困りごととは何か考える**

**2・お客様が感じている目の前の不安や疑問の場面を探る**

**3・スモールキーワードの設定**

上記を踏まえてあなたが書くブログはどうしたらよいですか？

**1・困りごとは？**

**2・そのお客様が日常で困りごとに直結している場面は？**

**3・そのお客様が検索しそうなワードはなに？**

**5・役に立つ記事、面白い記事ってなに？**

ブログにはいくつかパターンがあります。

1・ノウハウ記事(情報型)・・・他の人が知りたい情報を提供するブログ

2・データベース型・・・特定の分野に関する情報網羅した辞書の様なブログ

3・初心者向け型・・・初心者に向けてノウハウを提供するブログ

4・日記型・・・その名のとおり日々の出来事を記録するブログ

5・複合型・・・全てが複合されたブログ

役立つ記事・面白い記事を書くには今まで述べてきた1-4の事を実践していけば感覚はつかめます。

考え方は5W2Hです

- ・ 誰に-どんなお客様？(WHO)
- ・ 何を-商品(WHAT)
- ・ いつ-季節、時間帯(WHEN)
- ・ 買う理由をつけて(WHY)
- ・ どこで-流通(WHERE)
- ・ どのように-ポジショニング、販促、プロモーション、広告媒体(HOW)、
- ・ いくらで-価格(HOW MUCH)

ここを明確にしていけば役立つ記事や面白い記事は比較的書きやすくなります。

面白い記事を書くとなると人を笑わさないといけないと思う人が多いですが、読んでいて面白いということです。

起・承・転・結で書く文章を最初は意識して下さい。

知りたい事が書いている記事や新たな発見がある記事は面白い記事になります。

皆さんが面白い、役に立つと思える記事ってどんなものがありますか？

考えられるものを書き出してみてください。

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

## 6・毎日書かないといけないの？

これは多くの人が思う事だと思います。

結論から言うと「書きたくない時は書かない」でよいです。

ブログは生き物と言われていたりします。

気分が乗らない時の記事は結構アクセス自体低いものが多いです。

まずは毎週でもいいから書く習慣を付けることです。

習慣になるとモチベーションなど関係無くなってきます。

朝起きたら歯磨きをする。

これと同じような状態になります。

## ブログの更新は新規顧客獲得活動であり、既存客のブラッシュアップである

※ブラッシュアップ→育てる

お客様の困りごとからターゲットを決め書く内容を決めたら新規客を集める為にブログを書きます。

↓

集まったお客様を育てていくことでリピーターを作っていきます。その為には冒頭で述べたように「内容」が非常に重要です。

テーマが決まればそこに向けてアンテナを立てるようになるので自然と情報は集まってきます。そうすると毎日書いていけるようになると思います。

慣れるまでやターゲットが決まっていない場合は無理して書かないで良いと思います。ただ毎日書くことで得られるメリットは大きいです。週一更新と、毎日更新では7倍スピードが違います。量は質を凌駕します。読者は毎日あなたのブログに読みに来てくれるほど暇ではありません。

週一ぐらいで更新しても、目に止めてくれません。それが毎日更新であれば、

目に留まる可能性は7倍になります。毎日更新していると理解すれば、

安心して読みに来てくれるようになります。まずは習慣になるまで書くということで抵抗を無くす事から始めていきましょう。

楽しみながら書く為に何をすればよいでしょう？

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

### 7・どれくらいの記事ボリュームが必要？

毎日記事を書いていてもしばらくは全く結果がでないのであせると思います。しかし焦る必要はありません。

ブログは蓄積型のツールです。ロングテールで記事を量産していくことで効果を発揮していきます。



アメブロの場合は、大体 50 記事位から反応が少しずつ出始めるのではないかと思います。

なので折れずに毎日、毎週積み重ねることです。

じっくり体感で解説しますと、20~50 記事目あたりで、アクセスが増えます。60~100 記事目あたりで、またアクセスが増えます。200 記事書いても、ほとんどアクセスが増えなかったら、何かやり方を間違えています。

記事を増やせばアクセスが増える というわけでもありません。需要のある記事を書けばアクセスが増えるということです。

需要があり、なおかつ良質な記事ならば、更なるアクセスアップが期待できます。

まずは 100 記事~200 記事を目指しましょう。それでもアクセスが増えなかったらやり方を変えてみましょう。

あなたの今の記事数はどれくらいありますか？自分で把握してみましょう。

## 8・まとめ

お店ブログで行うブログはあくまでも手段です。

ブログをやるのが目的となつてはいけないと思っています。

今まで自分のお店を知らなかったお客様と自分を繋ぐツールという事を認識してほしいと思います。

お店として、また会社としての最終的な目標は何なのか？そこが一番大切な事だと思っています。

その目標の為にやる手段がブログだったり広告だったりすると思います。

ブログ以外でもっと集客が出来て、お客様が満足する手段があるのならそっちを使ったらいいと思います。

しかしながらブログを行うことで学ぶことは沢山あります。ブログに関しては紙媒体の広告のように出したらお客様が来るというわけではありません。

なかなか思ったように結果ってでません。しかしすぐに出る結果はテクニックだったり、すぐに消えていきます。

積み重ねて大きくなる結果はノウハウとして自分の力になります。100記事近く書いててまだ成果が表れてなければもう一度見直してみてください。

最終的に結果をだせるのは「ブログ」を仕事レベルで取り組めるかどうかです。

目標を達成するためにブログを使って集客をするという熱意だったり情熱です。

ブログなんてやっても意味ないよとか思わずまずは信じてみてください。

ブログは資産に出来ます。新規客を獲得しながら濃いお客様を育てて下さい。そして自分も一緒に成長させてもらえる。ブログはそんなツールだと思います。

## 9・あとがき 80対20の法則

世の中は『80対20の法則』で動いている。経済学者のパレートが発見した経験に基づいた法則です。

必ずしも正確な数字で表せるものではありませんが、

沢山ある中のブランドで実際上位売上高が占めるのは20%のブランドだったりします。

買取業の場合でも買い取っているブランドも同じで20%のブランドが月の買取金額の数字を占めていたりします。

大方この法則で説明がつくものが多かったです。

それなら残りの80%は売れないから買い取らなければいいの? となりますがその80%が無ければ20%は売れないと思いますし、集まる事すら無いです。

ブログも一緒に20%の濃いアクセスと濃いお客様がリピートしてくれたら安定します。

全ての人をファンにするなんて出来ない事です。

まずはあなたが伝えたいたった一人に向けて書いてみてください。

その一人が20%の濃いアクセスへと繋がっていきます。

諦めずにまずはやってみましょう。

[アメブロからでも集客できるコンサルティングはこちら](#)

[ブログ集客について書かれているサイトはこちら](#)