

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

【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 AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

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

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者の Infreest (インフリースト) に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

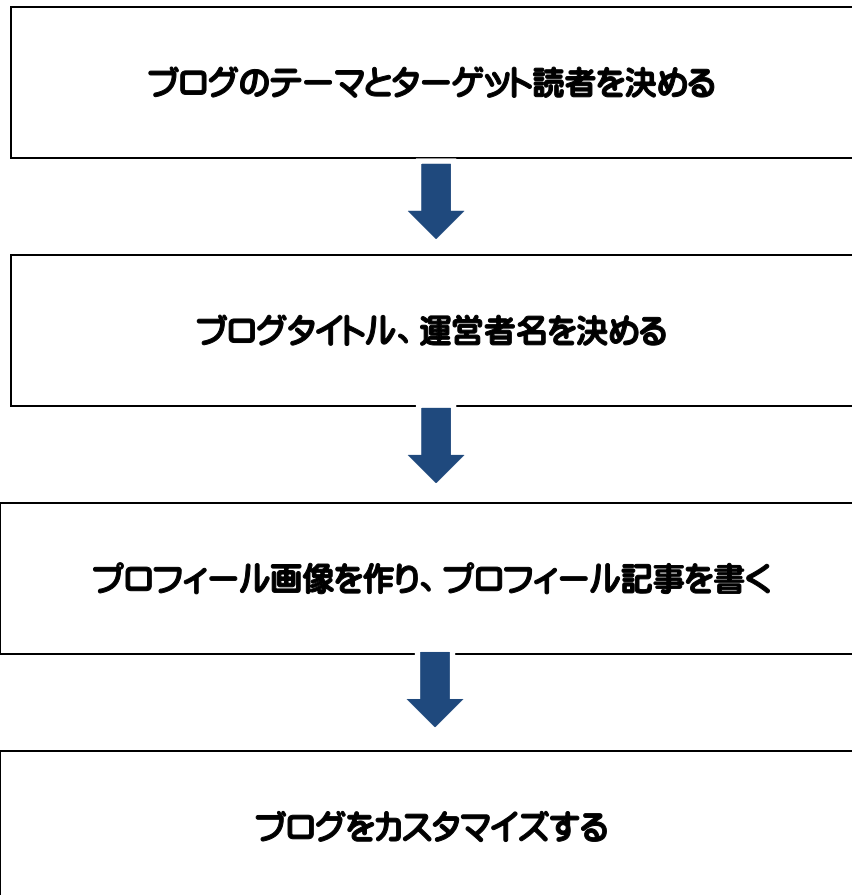
目次

第1部:メインブログ構築の流れ	4
第2部:ブログのテーマを決める	5
第3部:読者を「具体的」に想定する	6
第4部:ブログタイトルを決める	8
ブログ説明文	11
第5部:運営者名を決める	13
第6部:ビジネス用ブログの最初の目的	14
第7部:ブログ訪問者の視線	15
第8部:プロフィール画像	19
第9部:プロフィール記事	23
プロフィール記事を書くコツ	26
第10部:グローバルメニュー	28
第11部:トップインフォメーション	30
第12部:メールフォーム作成	33
第13部:アクセス解析設置	36

第1部:メインブログ構築の流れ

この章ではメインブログの作り方を解説します。

この章で行う作業は以下の通りです。



第2部: ブログのテーマを決める

ブログを始める前に**ブログのコンセプト**を考えましょう。

これは、**何の情報を発信していくブログなのか**を明確にすることです。

ビジネスでブログを活用して稼ぐためには「差別化」「専門化」の視点が重要です。何年も運営されているような人気ブログに総合的な力では勝てなくても、魅力的なコンセプトを掲げることや、特定の部分に特化することで、その分野に興味のある読者を集めることができるようになります。

ブログはある程度の継続が必要になるので、自分が興味を持って記事を書き続けられるジャンルでないと大変になります。

すでに何かのビジネスをしていて発信できそうな情報を持っている場合は、そのジャンルで始めると良いでしょう。

今の時点で詳しい知識を持っていない場合は、興味のあるジャンルに取り組みましょう。新しく学んだり実践したりしながら、気付いたことをどんどん記事にしていけば良いです。

最初はテーマをある程度絞ったほうが、専門性が高まり、熱心なファンを獲得しやすくなります。

注意点としては、ただの日記ブログではダメです。

簡単に記事は書けますが、ビジネスとして収益に結び付きづらいのが、何のテーマもない日記ブログです。

あなたが有名人であれば別ですが、どこの誰とも分からない人の日記を熱心に読んでくれる人はほとんどいません。

ましてや、日記の中で商品を紹介したところで、高額なものは売れません。

日記ブログを読む人は商品を買おうなどと考えていないからです。

ブログは必ず**テーマを明確にした情報発信型ブログ**を作成してください。

きちんと役に立つ情報発信をする中で、日記を盛り込むのは、親近感を持って読んでもらえるので OK です。

第3部:読者を「具体的」に想定する

ブログの運営をするに当たり もう一つ明確にしなければならないことがあります。

それは、**どんな人にブログを読んでもらいたいか**ということです。

世の中には一人として同じ人間はいません。

性別、年齢、職業、年収、趣味、性格、夢、目標、考え方、家族、ライフスタイル・・・
一人一人で反応する言葉が違うのも当たり前です。

給料が上がらないことに悩んでいるサラリーマンは、次の二つのブログのうち、どちらに強く反応すると思いますか？

- 1:「アフィリエイトで稼ぐ方法」
- 2:「サラリーマンがアフィリエイトで副業デビューして年収を2倍にする方法」

ニートで肩身の狭い生活をしている人は、次の二つのブログのうち、どちらに強く反応すると思いますか？

- 1:「アフィリエイトで稼ぐ方法」
- 2:「ニートがアフィリエイトで人生を大逆転させた方法」

夫の稼ぎが少ないと不満を感じている主婦は、次の二つのブログのうち、どちらに強く反応すると思いますか？

- 1:「アフィリエイトで稼ぐ方法」
- 2:「主婦が隙間時間にお小遣いを稼ぐアフィリエイトの魅力」

アフィリエイトで大きく稼いで起業しようと燃えている人は、次の二つのブログのうち、どちらに強く反応すると思いますか？

- 1:「アフィリエイトで稼ぐ方法」
- 2:「アフィリエイトで起業！ 月収100万円稼いで独立できた方法」

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

当然ですが、すべてのケースで反応が良いのは2のブログです。

彼らは2番目のブログを見つけたときに、そのブログがまさに自分のために書かれたブログだと感じます。

そして、気になって読まずにはいられなくなります。

「アフィリエイトで稼ぐ方法」というタイトルであれば、色々な人に読んでもらえるのではないかと思う人もいるかもしれませんが、それは間違いです。

「アフィリエイトで稼ぐ方法」では「自分に向けて書かれたブログだ」とまでは感じません。その結果、読者に読んでもらえる可能性は残念ながら大幅に下がります。

全ての人を対象にしたブログにすると、逆に読者を増やすことはできません。

色々な人にブログを読んでもらおうとすれば、無難で平凡な言葉を使うことが多くなります。その結果、誰にも嫌われないけど、誰の心にも残らない無個性なブログになります。そして、それは稼げないブログの典型的な状態です。

あなたが読んでほしいと思う人を具体的に想像して、それ以外の人が誰一人興味を持たなかったとしても、その読者だけはあなたに徹底的に共感して毎回真剣に読んでくれるようなブログを目指してください。

具体的に読者を絞れば絞るほど熱心なファンを獲得しやすくなり、紹介した商品も売れやすくなります。

あなたの記事を何となく流し読みする10人の読者を増やすより、あなたのことを心の底から信頼するファンを1人増やした方が、将来的に得られる利益は大きくなります。

第4部: ブログタイトルを決める

ブログへの新規訪問者は、そのブログを読み進めるかどうかの判断を、**たった3秒**で行うと言われています。

だから、その3秒の間に訪問者の心を掴むことができれば、あなたがどんなに面白くて役に立つ記事を大量に用意していたとしても、あなたのブログは読んでももらえないということです。

ブログタイトル、ブログ説明文は、読者の興味を引くために、最も重要な要素の一つです。読者が目にした最初の文章で、「面白くなさそう」「探している情報は無さそう」と思われてしまうと、ブログを読み進めてもらうことはできません。

高い確率で狙った読者が立ち止まってくれるような、興味性や具体性を含めたブログタイトルを考えましょう。

■重要なキーワードを含める

あなたのブログのテーマに関わる主なキーワードをブログタイトルやブログ説明文に出来るだけ含めて下さい。

起業する方法に関連した情報発信をしていくのであれば、ブログタイトルに「起業」「独立」などのキーワードを含め、「サラリーマン」「学生」「主婦」などの言葉で自分をブランディングするのであれば、それらのキーワードを含めたほうが良いです。

どんな情報を発信しているブログなのか一瞬で分かなければ、読者は興味を持ちません。「亀井のブログ」のように、どんな内容なのか分からないタイトルをつけてしまうと、直帰率（すぐにブログを閉じられてしまう確率のこと）は一気に高くなります。

どんな人がどんな情報を発信しているブログなのか最低限は分かるようにしましょう。

■重要なキーワードは左側へ配置する

検索エンジンは文章の左側（最初の文字）にあるキーワードを最重要だと認識します。例えば、「亀井のブログ コーチのための集客ブログ」というタイトルにした場合、「亀井」という言葉がこのブログにとって一番重要であると判断されてしまいます。

この場合は、「集客に悩むコーチのための亀井のブログ集客戦略」としたほうが、「集客」や「コーチ」という言葉を含むキーワードの検索結果で上位表示されやすくなり、属性のあった読者を集客しやすくなります。

■キーワードは組み合わせる

キーワードは組み合わせたほうが上位表示されやすくなります。

例えば、「アフィリエイト」というキーワードでブログタイトルを付けるとします。Google や Yahoo! で「アフィリエイト」と検索すると、1 億以上のサイトがヒットしますが、法人サイトや何年も運営されている巨大なサイトもこの中にはたくさんあります。

検索した際に最初のページに出てくるサイトは大きなお金を払って SEO 対策（検索結果で自サイトを上位表示させるための対策）をしっかりとしているところが多いので、初心者がすぐに上位表示を狙ってもほぼ不可能です。

しかし、検索結果の何十ページも後ろに自分のブログが表示されたとしても、そこからのアクセスは期待できません。

そこで、複数のキーワードを組み合わせます。

「アフィリエイトはツールとテンプレートで効率よく稼ぐ！」

※キーワード：アフィリエイト＋ツール＋テンプレート

「アフィリエイト初心者の主婦が自宅で毎月 5 万円稼ぐ方法」

※キーワード：アフィリエイト＋初心者＋主婦

このように、2 語以上で組み合わせたキーワードのことを「複合キーワード」と呼びます。いくつかのキーワードを組み合わせることで、ライバルが減り、上位表示できる可能性は高まります。

■タイトルの長さ

タイトルの長さには気を付けましょう。

「ブログアフィリエイトとメルマガアフィリエイトで普通のサラリーマンが副業で毎月 10 万円を稼ぐ方法」

このようにブログタイトルがあまりに長すぎると、どのキーワードがそのブログで重要なのか検索エンジンが判断することができず、結果として上位表示することができません。

しかし、タイトルが「ブログアフィリエイト」だけでは、ライバルがかなり多くなり、ブログ内容の具体性も伝えることができません。

タイトルが具体的でなければ、読者に興味を持ってもらうことが難しくなります。

「ブログアフィリエイト」というタイトルの場合、ブログアフィリエイトについてのブログだということは分かりますが、それがアフィリエイトの日記ブログなのか、アフィリエイトのやり方を解説しているのか、そのブログでアフィリエイトをするだけのブログなのか、よく分かりません。

ブログタイトルは長くなりすぎないように注意をしながら、興味を持ってもらえるくらいの具体性も表現できるように考えましょう。

ブログ説明文

WordPress の場合でも、無料ブログサービスの場合でも、ほとんどのブログサービスでは、ブログタイトルの下にブログの説明文を記載することができます。

ここにも狙ったキーワードを含めて、新しい読者が記事を読みたくなるような文章を書きましょう。

ブログのタイトルや説明文を考える場合に、検索エンジン対策も重要ですが、ブログを読むのは結局のところ人間だということを忘れてはいけません。

キーワードだけを強く意識しすぎて、興味性のない文章、意味の分からない文章にならないように注意してください。

なお、ブログタイトルとブログ説明文をほとんど同じにしている人がいます。

例えば、次のようなものです。

ブログタイトル：「ブログアフィリエイトで毎月 5 万円稼ぐ方法」

ブログ説明文：「ブログアフィリエイトで毎月 5 万円稼ぐ方法を解説しています」

限られたスペースを使って、同じことを 2 回も書くのは非常にもったいないことです。

ブログ説明文は、ブログタイトルで伝えきれなかった部分をしっかり説明してください。

- ・どんな情報を発信しているのか、
- ・管理人の紹介
- ・何を目的としているのか
- ・どんな人に読んで欲しいのか
- ・こんな特徴があります

などなど。

ブログ説明文でしっかりとブログについて説明すれば、興味を持って記事を読んでくれる人も増えます。

ブログタイトルや説明文は後からでも変更可能なので、思いつかない場合はとりあえず簡単なものでも構いません。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

ここで文章に何を書くか迷ったら、どんな人に自分のブログを読んでもらいたいのかをもう一度思い出してみてください。

自分のブログのテーマに沿って考えたとき、その人が最も興味を持ちそうな言葉を選ぶことが重要です。

ブログタイトルと説明文で「面白そう！」「読んでみたい！」と思ってもらうことから全てがスタートすると考えましょう。

第5部:運営者名を決める

運営者名は本名以外でも構いません。

ブログの場合は、匿名での運営も可能なので、インターネット上で活動する場合の名前を好きなように決めることができます。

このようにネット上での名前のことを**ハンドルネーム**と呼びます。

但し、信用という意味では本名が一番適しているのは間違いありません。

しかし、ブログを運営するうえで、本名を出せない人、出たくない人や、本名自体が読みにくい漢字が使われていたりする場合は、ハンドルネームのほうがいい場合もあります。

本名っぽいハンドルネームを使うという手もあります。

ハンドルネームを決める場合に一番意識することは、読者に覚えてもらいやすい名前にするということです。

アルファベットの羅列や難しい漢字だらけの名前は覚えにくく、読者の記憶に残りません。
(英語や漢字が読めない人もいます)

ハンドルネームは適度な長さで、読みやすく、発音しやすいものが良いです。

また、「佐藤」「鈴木」「太郎」「一郎」など、どこにでもいるような、ありきたりすぎるものは印象に残らなかったり、忘れられたりするのでお勧めしません。

例え検索されたとしてもライバルが多すぎて、あなたのブログが上位表示されるのは困難になります。

ポイントは、「**覚えやすいけど個性的**」ということを意識しましょう。

注意点は、あまり**ふざけた名前**にすると信用を落としてしまいます。

無理にカッコをつけようとしているものも良くありません。

あなたはこれから「ビジネス」を行うので、ビジネスにふさわしいハンドルネームをつけましょう。

今後、長く付き合っていく名前になるので、じっくりと真剣に考えてみてください。

第6部:ビジネス用ブログの最初の目的

ビジネスでブログを始める上で、一番初めに目標としなければならないことは何でしょう。

答えは、**定期的に読んでもらえるブログを作ること**です。

この定期的に読んでもらうということが非常に大事なので、絶対に覚えてください。

ブログの形を整えたら、すぐに商品の売り込みを始める人がいますが、それではなかなか信用されることはなく、商品も売れません。

あなたのブログをお気に入りに入れてくれて、記事が更新されるたびに頻繁にチェックしてくれる固定読者（ファン）を作ること。

そんな読者を一定数まで増やさないことには、ビジネスとして商品を紹介しても売れないので、お金を稼ぐことは難しいです。

1：固定読者の獲得 ⇒ 2：商品紹介

この順序をしっかりと覚えてください。

たった1つの記事で読者の心を掴み、ファン化してしまうことができるのであれば別ですが、最初から商品の押し売りばかりしていても固定読者は絶対に増えません。

固定読者がいない状態では、商品を買う人もほとんどいないので、結果としてはいつまでも稼げないという流れになります。

まずは、定期的にブログを読んでもらうことを目指してください。

収益化をするためには、何よりもまずクリアしなければならない課題です。

読者がいないうちは売り込んでもほとんど稼げないので、読者の反応が現れ始めるまでは、売込みはしないくらいの覚悟で取り組んだほうが逆に早く稼げると思います。

第7部: ブログ訪問者の視線

ブログにコンテンツの配置をする前に、ブログのどの部分が読者に最も注目されやすいのかを知っておきましょう。

最も注目して欲しい情報は、最も注目される部分に配置した方が良いでしょう。

大原則として、画面の **下よりは上のほうが、右よりは左のほうが注目されます。**

初めてブログを訪れたユーザーの視線の動きには、一定の法則があると言われます。

一般的には、**Zの法則**、**Fの法則**と呼ばれるものが有名です。

下図では、赤い矢印がユーザーの視線の動きです。

■Zの法則



ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

■F の法則



ユーザーがブログをざっくり眺めるだけの場合に視線はZの動きになり、ユーザーが文章をじっくり読む場合には視線はFの動きになることが多いと言われます。

どちらにしても、まずはヘッダー部分に目線がいき、次に左から右へと視線を動かしていくということは共通しています。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

このことから、ブログの位置毎の重要度は、以下の順になります。



ヘッダーは動かせないので、②、③の部分にあなたのブログで重要な情報を配置しましょう。

「それなら左上に商品の広告を配置すればいいのか!」と考える人もいるかもしれませんが、そうではありません。

ビジネスでブログを活用するうえで、商品を売るよりも優先的にクリアしなければならない課題は、ブログを定期的に訪問して読んでもらうことです。

だから、**左上にはブログの固定読者になってもらうためのコンテンツを配置すべき**です。

特に**お勧めはプロフィール**です。

プロフィールで自分の経歴や人柄、実績などを詳しく知ってもらえれば、それだけでファンになってもらうことも可能です。

どんな人が書いているのか分からないブログはなかなか信用されないし、すぐに忘れ去られてしまいます。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

特別なこだわりがない場合は、左上部にプロフィールを配置してみましょう。

一瞬でファンになってしまうくらいのインパクトがあるプレゼントを用意している場合は、それを左上に持ってきて良いです。

その場合は右サイドバー形式にして、下図のようにすると良いです。



この配置の場合は 最初にプレゼントに注意が行くため、プレゼントの内容をしっかりと確認してもらえる確率が高まります。

最も注目されるからといって、左上に広告を配置することはお勧めしません。ブログを訪問してすぐに目に入るものが、いきなり広告だった場合、ブログの訪問者もいい気分にはならないので、自ら魅力を無くしてしまうようなことはしないでください。

第8部:プロフィール画像

次にビジネスで効率的に稼ぐために必要なコンテンツを準備していきましょう。

まず、**プロフィール画像**を作成してください。

これは、今後インターネット上でビジネス活動をするときの、自分の顔になります。

■プロフィール画像例



写真、手書きのイラスト、アバターなど、いずれでも良いです。

プロフィール画像により以下のような効果が得られます。

- ・管理人の雰囲気が伝わりやすい
- ・画像により信頼感をアピールできる
- ・他のブログとの差別化

文字情報だけのプロフィール情報よりも、画像があったほうが訪問者の印象に残ります。

今では、ブログはインターネット上に無数に存在しています。

ブログをビジネスに活用して稼いでいくためには、自分のことを読者に覚えてもらう必要があります。

だから、すぐに忘れ去られてしまうブログでは困るのです。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

そのため、プロフィール画像はどんなものでも良いということではありません。
目立つことを優先して、わざと変な画像を使う人もいますが、それは逆効果です。
あなたがお客の立場だとして、高額商品を買う際に、ふざけた格好の店員に相談したいとは思わないでしょう。

人は第一印象で相手を判断します。

そして、第一印象は見た目で9割が決まります。

変なプロフィール画像を使ってしまうと、ブログ全体の信頼性が極端に低下してしまいます。
わざわざ不要なリスクを背負う必要はありません。

プロフィール画像は誠実さ・清潔感・安心感・知性・可愛さなど、**相手に好印象を与えるもの**を選びましょう。

プロフィール画像で良い印象を与えることができれば、「記事を読んでみよう」と読者に思ってもらえる確率も高くなるので、あなたの記事の情報を好意的に受け取ってくれやすくなります。

それにより、固定読者になってもらいやすくなることや、お勧めする商品をスムーズに購入してもらえたり、気軽に相談のメールを送ってもらえたりするなど、色々なメリットが見込めるようになります。

最も読者に信頼されやすいのは**本人の顔写真**です。

読者の印象に残りやすく、イラストやアバターよりも覚悟・本気度のようなものを示せるので、信頼性は高まります。

インターネット上に自分の顔を公開することに抵抗がない場合は、顔写真を使いましょう。
正面からの写真を公開することに抵抗があれば横顔でも構いません。

なお、副業でビジネスを行う予定で、自分の顔は公開できない場合もあるかもしれないし、インターネット上で不特定多数の人に顔を公開するのは絶対に嫌だという人もいます。

また、悪人顔の人やビジネスの内容に見目が合わないなど、顔写真を公開すると逆効果になるケースも残念なことですが、稀にあります。

そのような場合は**アバター**を使いましょう。

業種によっては、プロフィール画像にアバターを使っている人もたくさんいます。

■アバター事例



アバターは基本的に無料で作れます。

色々なアバター制作サービスがあり、それぞれに作成できるアバターのタイプが違うので、自分の好みのものを探してみましょう。

「アバター 作成」などで検索すれば、色々なサービスが見つかります。

- Charatore

<https://designalikie.com/charatore/>

- 似顔絵メール

<https://www.nairegift.com/welcomeboard/>

- 写真加工.com

<http://www.photo-kako.com/>

スマートフォンを使っている場合は、アバター作成が可能なアプリもあります。

また、顔写真を似顔絵化するサービスもあります。

- Prisma

[iPhone 向け](#)

[アンドロイド向け](#)

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

なお、プロフィール画像はブログの顔になる部分なので、お金をかけてクオリティの高いものを用意してもいいです。

それにより、他のブログとの差別化にもなります。

有料サービスですが、以下のようなサービスもあります。

- ・マイピク

<https://www.mypic.jp/>

絵を描くのが得意であれば、自分で描くのも良い方法です。

プロフィール画像としての注意点は、物の写真や画像は使わないことです。

覚えにくいし、物に好意や信頼を感じる人はいません。

第9部:プロフィール記事

ブログの中で最も重要なコンテンツの一つが、**プロフィール記事**です。

ブログを運営している人の中には、プロフィールを書かない人や、簡単な略歴だけしか書いていない人が多いのですが、これは非常に損です。

実はプロフィール記事は興味を持って読んでくれる人が非常に多いコンテンツです。

しかも、管理人の人柄や考えがしっかりと伝わるプロフィールであれば、**読んだ人が一発でファンになってしまう可能性すらある強力なパワーを持っています。**

ビジネスにおいて、ブログは読者からの信用を獲得できる重要なメディアです。

基本的に人は信用できない人の言葉に心は動かされないし、信用できない人から商品を買おうとは思いません。

高額な商品を購入しようと思っている読者は、同時に「騙されるのではないか」という不安も持っています。

テクニック・ノウハウなどのデジタルコンテンツ、コーチング、スピリチュアルなど無形の商品・サービスになるほど、その傾向は強いです。

だから、商品の購入を検討する際に、ブログの運営者がどんな人物なのかということを重視します。

商品の紹介記事などを読んでいる際も、管理人の顔が見えないと不安になります。

「この人は商品を売りたいがために、でたらめを書いているのでは？」

「問い合わせをしても相手にされなかったり、音信不通になったりしないか？」などのように疑い深い読者は思ってしまうこともあります。

実際にインターネット販売でそのような詐欺的な被害を受けている人もいます。

自分の情報を公開せずに、商品を紹介するという行為は、**顔を隠したまま商売をするようなもの**です。

そんな怪しげな人からは、商品を買いたいと思う人はいません。

特に高額な商品を買う場合は、信頼できる人、信頼できる場所で買いたいと考えます。

そのため、管理人のプロフィールがしっかり記載されていると、読者は安心します。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

ブログを書いている人がどこに住んでいて、どの様な生活を送ってきて、どういった考えを持っているということが具体的にイメージできると、何となくこの人は嘘をついていないだろうと思えるようになります。

食料品売場のPOPなどの表示で、野菜を作った農家の人の写真やプロフィールが記載されていて、野菜作りにかかる理念や情熱を語っていることがあります。

そのような人が作った野菜が、低品質で農薬まみれの体に害があるものとは、ほとんどの人は思わないでしょう。

ブログのプロフィール記事はそれと同じだと考えて下さい。

プロフィール記事は、サイドバーの一番目立つ場所に配置することをお勧めします。



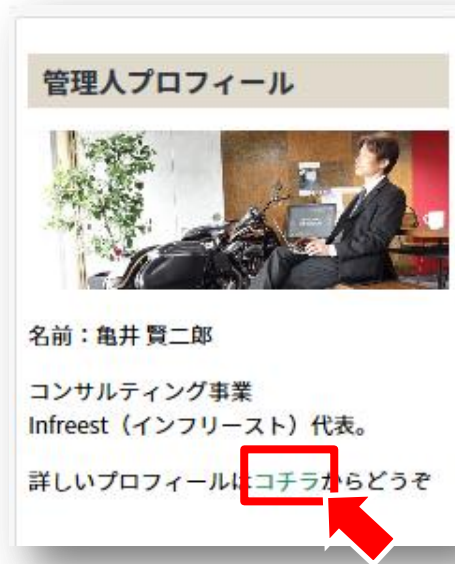
まずはブログを訪れた人にあなたの顔を知ってもらい、信用できる人間であると分かってもらいましょう。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

なお、サイドバーのスペースは小さいので、簡潔に数行程度でしか書くことが出来ません。
そこで、別途プロフィール記事を書いて、リンク誘導することをお勧めします。

(プロフィール記事は通常記事で作成すれば OK)



プロフィールに関しては、PDF で配布することや、電子書籍化することもお勧めです。
ブログに初めて訪問した人には、できる限り読んでもらうように工夫するようにしましょう。

あなたという人のことを知ってもらい、あなたのことを信用してもらうための方法です。
それを読むことで興味や親近感を持って、あなたのブログを読むようになってくれる人が増えるといいですね。

あなたと同じような思いを抱いている人が、PDF を読んで思わず泣いてしまうくらいに、心を動かすことができるプロフィールを書ければ、その後に記事を定期的に読んでもらうことは難しいことではなくなります。

プロフィール記事を書くコツ

プロフィール記事の書き方が分からない場合は、以下のような内容を書いてみましょう。

- ・ 出身地
- ・ 年齢
- ・ 趣味
- ・ 家族
- ・ ペット
- ・ 境遇
- ・ 職業
- ・ 好きなもの嫌いなもの
- ・ 夢 or 目標
- ・ 人生経験
- ・ 決意
- ・ 信念
- ・ 自分の強み
- ・ ハマっているもの
- ・ その分野における情報発信を始めた理由

などなど。

あなたの人柄がブログを読んだ人に伝わるように、具体的に書いてください。

プロフィールにビジネス歴だけしか書いていない人もいますが、お勧めしません。
ビジネス歴だけでは読者はあなたという「人間」を想像できません。

プロフィールを具体的に書くほどに、読者は**自分との共通点**を見出してくれます。
例えば、あなたがサッカー好きだとプロフィールに書いた場合は、同じサッカー好きの人がそれを見かけたら、それだけであなたに親近感を抱いてくれるでしょう。
好きな芸能人を書いていたら、その人のファンの人は親近感を持ってくれます。
小学生の子育て中だとプロフィールに書けば、同じく子育てをしている人に親近感を持ってもらえるし、借金で大変な思いをしたと書けば、同じく借金で苦しんでいる人に共感してもらうことができます。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

プロフィール記事はどれだけ長くなっても構わないので、しっかりとあなたという人間を伝えるようにしましょう。

知らない人のことを、人は信用しません。

人に信用してもらいたいのであれば、まずは自分のことを知ってもらいましょう。

ブログを運営し始めてすぐの場合は、サイドバーに簡単なプロフィールを書いておきましょう。

詳細なプロフィール記事を書くのは、メインブログの構成が完成してからでも構いません。

第10部:グローバルメニュー

グローバルメニューとは、ブログ上部に並んでいるメニューのことです。
グローバルナビゲーションや、グローバルナビとも呼ばれます。



グローバルメニューがあることで、**ブログの閲覧のしやすさは向上します。**

どこにどんなコンテンツがあるのか分からないブログは、必要な情報を簡単に見つけることができないので、読者はストレスを感じます。

分かりにくい配置だと 読んで欲しいコンテンツを見つけてもらえないだけでなく、すぐにページを閉じられてしまいます。

コンテンツが分かりやすく整理され、探したい記事がすぐに見つければ、読者一人当たりのページビュー（見てもらえるページ数）や滞在時間が長くなります。

ブログ内ですぐに見つかる場所に重要なコンテンツをまとめたメニューがあれば、読者も快適にブログの中を移動することができます。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

グローバルメニューにどの項目を設定するかは、ブログのジャンルによって読ませたいものも変わってくるため、一概に何が最適だとは言えませんが、以下のようなものが例として考えられます。

- ・トップページ
- ・商品紹介
- ・お勧めの記事
- ・プレゼント
- ・プロフィール
- ・ブログランキング
- ・お問い合わせ（メールフォーム）
- ・サイトマップ
- ・ホームページへのリンク

などなど

読者にストレスなくブログ内を移動してもらい、重要なコンテンツを読んでもらうことを意識して項目を設定して下さい。

注意点としては、グローバルメニューの数があまりに多くなってしまうと見にくくなるので、5〜7個くらいが適切な数です。

コンテンツが少ない頃はそれ以下でも構いません。

第11部:トツブインフォメーション

メインカラム（個別記事が表示されるカラム）の一番上に、初めてブログへ訪れた人に一番読んでもらいたいコンテンツを配置しましょう。

例えば、ご挨拶や、評判の良かった商品の紹介記事や、無料プレゼントなどです。

メインカラム上部はブログ訪問者が必ず目にする部分です。

カラム幅が広いので、一番目立つ部分であり、読者がアクションを起こしてくれやすい部分でもあるので、有効活用したいスペースです。

■重要コンテンツへの案内



ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

■無料プレゼント

月収100万円を自動で稼ぐ！
自動でお客が集まり、ファンになり、商品が完れる仕組みの作り方を教えます

ホーム 無料プレゼント オンラインセミナー 集客方法 お客様の声 お問い合わせ

管理人プロフィール

名前：亀井 賢二郎
コンサルティング事業
Infreest（インフリースト）代表。
詳しいプロフィールは[コチラ](#)からどうぞ

「月収100万円を自動で稼ぐ！」
『自由で豊かな人生の始め方』
オンラインセミナー
今だけ、**9,800円⇒無料**
更に9,800円相当のプレゼント付き！
無料視聴はこちら

■商品紹介

月収100万円を自動で稼ぐ！
自動でお客が集まり、ファンになり、商品が完れる仕組みの作り方を教えます

ホーム 無料プレゼント オンラインセミナー 集客方法 お客様の声 お問い合わせ

管理人プロフィール

名前：亀井 賢二郎
コンサルティング事業
Infreest（インフリースト）代表。
詳しいプロフィールは[コチラ](#)からどうぞ

「ビジネスの仕組みを自動化する！」
『Automatic Business Build Academy』
今だけ、**特別価格**
更に期間限定の特典付き！
詳細はコチラから

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

基本は重要コンテンツへの案内が良いです。

一つの商品やサービスを徹底的に紹介するブログの場合は、トップインフォメーションではその紹介記事に案内をしても良いです。

設定する項目は2つ、3つと組み合わせても構いません。



注意点としては、トップインフォメーションのボリュームがあまりに大きくなってしまうと、その下の記事までの距離が遠くなることです。

これは、リピーターにとっては毎回それが大きく表示されることがストレスになります。ヘッダーも含めて、画面をスクロールしなくても記事を読みに行けるくらいの範囲で収まる程度に設定しましょう。

ブログを始めたばかりでまだコンテンツが少ない場合など、特に案内するものがなければ、この部分は設定しなくても問題ありません。

第12部:メールフォーム作成

読者にとって価値のある情報発信を続けていると、管理人であるあなたにメールを送りたいと考える読者も現れます。

その内容は質問だったり、相談だったり、応援だったりする場合や、他のブログ管理人からの相互リンク依頼や、何らかのオファーがくることがもあります。

それらを受けやすくするためにも、分かりやすく**メールフォーム**を設置することは必須です。



メールアドレスをサイドバーなどにそのまま記載しておく方法もありますが、その場合は、記載したメールアドレス宛に大量のスパムメールが届くことになる可能性があります。

メールアドレスを記載する場合は、「Abc123●gmail.com」などスパム対策として@マークを別の記号に置き換えて記載しましょう。

但し、この方法の場合は、この@マークに置き換える作業を面倒だと感じて、メールを送ること自体をやめてしまう読者も一定数は必ずいます。

また、直接メールを送ってもらう場合は、迷惑メールフォルダに入ってしまうこともあり、こちらが気付かなかったり、スパムメールフィルターに引っ掛かってしまって、メール自体を削除されたりすることもあります。

それらの不具合を避けるためにも、メールフォームを利用することをお勧めします。

■相談、質問用メールフォームの例

お問い合わせ	
メールアドレス 必須	@を含んだ形式で、半角でご入力ください
お名前(姓) 必須	姓
お問い合わせ内容 必須	
登録	

メールフォームの項目は好きなように作ることができ、読者が入力した内容は全てあなたにメールで転送されます。

相談・質問用の場合は、メールフォームに**名前**、**メールアドレス**、**質問内容**の3つを記載するスペースが必要です。

その他は、あなたが質問に答える際に知っておきたいと思う情報を追加してください。

(性別、年齢、URL、ビジネス歴、収入、などなど)

項目を工夫することで、質問・相談用としてだけでなく、アンケートなどに利用することもできます。

また、メールフォームには**自動返信文**を設定することもできます。

自動返信とは、フォームを利用したユーザーに対して、あらかじめ用意しておいた文章が自動で届くシステムのことです。

この機能を使うことで、例えばアンケートに答えてくれた人にプレゼントを渡すことも自動でできるようになります。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第3章 メインブログ戦略編

メールフォームでアンケートの項目を作り、自動返信文の中にご協力いただいたお礼とプレゼントのダウンロード URL を記載しておけば OK です。

これにより、あなたが個別にプレゼントを送付しなくても、アンケートに協力してくれた全員に自動でプレゼントが届くようになります。

メールフォーム作成サービスは色々なものがありますが、WordPress の場合は、Contact Form7 というプラグインを導入すると良いです。

WordPress 以外ではフォームメーカーを使うと良いです。

- ・フォームメーカー

<http://www.form-mailer.jp/>



第13部:アクセス解析設置

ビジネス用のブログには**アクセス解析は必須**です。

アクセス解析とは、そのサイトにどれくらいアクセス数があるのか、どんなキーワードで検索されているのか、どこからユーザーがアクセスしてくるのか、どのページが一番見られているのかなど、あなたのブログへのアクセスデータを細かく分析できる便利なツールです。

これらのデータを解析することで、改善作業の効果を確認することや、自分のブログの改善点を発見できます。

無料ブログにも アクセス解析機能があることも多くなりましたが、ほとんどのものは参考になりません。

実際のアクセス数とデータが全く合わなかったり、検索エンジンのロボットをアクセスとしてカウントしてしまったり、取得できるデータが少なかったりします。
無料でも高機能なものはたくさんあるので、そちらを利用するようにしましょう。

- ・アクセス解析ツール i2i

<https://www.i2i.jp/>

WordPress の場合は、高機能な解析ができる Google Analytics を使いましょう。
使い方は複雑ですが、解説サイトや解説書籍なども多くあるので、それらを参考にして使いこなせるようになります。