

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章

メインブログ記事戦略編

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

【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:記事の更新頻度	4
第2部:どんな記事を書くのか	6
第3部:記事のネタを探す方法	10
第4部:すごい記事が書けなくてもいい	15
第5部:いきなり売り込まない	18
商品紹介の開始時期	20
第6部:読みやすさを心がける	21
適度な改行をはさむ	22
重要な部分を強調する	26
第7部:初心者目線で書く	30
第8部:漢字、アルファベット	31
第9部:自分の言葉(本音)で記事を書く	32
第10部:コンセプトをぶらさない	33
第11部:初めての人にも分かるように書く	34
第12部:カテゴリー分けを徹底する	36
第13部:行動を起こさせる記事構成	38
1記事1テーマ	41
第14部:記事の長さ	42
第15部:文章力の鍛え方	43
第16部:画像を使う	46
画像素材サイト	47
ボタン画像作成	49
パッケージ画像作成	51
第17部:音声を使う	53
第18部:動画を使う	55
ブログへ動画を埋め込む方法	57

第1部:記事の更新頻度

ブログの見た目を綺麗にして形を整えても、最初のうちは空っぽの器のようなものです。読者がお気に入り追加したくなるとか、何度も訪れてもらえるようなブログにするためにも、記事をどんどん更新してブログを充実させていきましょう。

記事数が増えれば検索結果の上位に表示される可能性も高くなり、アクセスする人も増えるようになります。

記事を更新する頻度は、始めたばかりの頃は毎日か、少なくとも **3 日に 1 回は更新**するようにしてください。

当然ですが、時間があれば**毎日 1 回の記事更新**がお勧めです。

ブログを始めてすぐの頃は、ほとんどの人は初めてあなたのブログを訪れた読者です。読者は訪れたブログの記事の充実度や、更新頻度を必ず確認します。

もしも、あなたのブログに役立つ記事がほとんどなく、しかも1週間に1度くらいしか更新されていない場合に、読者はすぐに飽きてしまい、ページを閉じてしまうでしょう。

最初はできるだけ更新頻度を高めて、しっかりと運営されているやる気のあるブログだということを読者にアピールしましょう。

始めたばかりのブログに対して、1週間も2週間も更新するのを待ってくれる気長な読者はほとんどいません。

ブログのコンテンツが充実してきて、固定読者がたくさんいる状態であれば、更新頻度は多少落としても構いません。

その場合は、後ほど解説する、無料レポート作成、特典作成、ステップメールによる自動化の仕組み作りなどに力を注いだ方が良いです。

ただ、ほとんど記事を更新しない状態が続くと忘れられてしまうので、3日に1回くらいのペースは保ったほうが良いです。

逆に1日に何度も記事を投稿することはお勧めしません。

毎日3記事も4記事も投稿したとしても、読者がついてこないし、ブログはペースを保って長く更新していくことが大事です。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

初めから全力疾走してもすぐに息切れしてしまうので、たくさんの記事を書いたら翌日以降の投稿用にとすると良いです。

ブログには**予約投稿**という便利な機能があります。

これはあらかじめ記事を準備しておき、指定した時間になると自動的にその記事をブログに投稿する機能です。

例えば、ブログ記事を更新する時間がなかなか取れずに、まとまった時間を日曜日しか取れない場合は、日曜日に頑張って3記事くらい書いて、1つ目の記事は翌日に、2つ目の記事は3日後に、3つ目の記事は5日後に投稿されるように設定すれば、一週間同じような間隔でブログが更新されることになります。

また、何らかの事情でどうしても翌日の12時に記事を更新する必要があるのに、その時間は外出予定があって記事を更新できないという場合でも、あらかじめ用意した記事が翌日12時に投稿されるように設定しておけば、ブログのことを気にせずに外出することができます。

非常に便利な機能なので、ぜひ活用してください。

第2部:どんな記事を書くのか

基本的にビジネスにブログを活用する場合は、ただの日記ブログではダメです。有名人でもない限りは、どこの誰とも分からない人の日常を書いたブログなど熱心に読んでくれる人はほとんどいないし、仮にいたとしても、そこから高額な商品を買おうなどとは思ってもらえません。

あなたが運営するブログは、読者が思わずお気に入りに入れたくなるようなブログであり、困ったときにはあなたを頼りたくなるような役立つ情報を発信するブログにする必要があります。

今後あなたが更新する記事の内容としては、以下のようなものをメインにしていきましょう。

■最新情報

あなたが情報発信をする業界の**最新情報**を発信します。

- 「こんな新商品が発売されます」
- 「こんな事件がありました」
- 「有名人がこんなサービスを始めました」
- 「このサービスに変更がありました」

などなど。

最新情報に興味がない人はいないので、常にあなたが流行の最先端を追い、そこで得た情報を発信し続けていれば、それだけで十分に読む価値のあるブログになります。

特に流行の移り変わりが激しいジャンルのインターネットビジネスや投資に関するブログなどは、最新情報に関する需要がとても大きいです。

単なるニュースを書くだけでなく、それに対するあなたの考えなどが含まれるとさらに良い記事になります。

■ノウハウ・テクニック・マインド

自分が興味のあるジャンルで、いつも参考になる**ノウハウ**や**テクニック**を更新しているとか、学びになる**マインド**を公開しているブログがあれば気になるはずです。

ノウハウ・テクニックは出し惜しみをせずに、あなたの知っていることをどんどん読者に提供していくといいです。

面白い書籍、ツール、ソフト、役立つブログ・ホームページなどを見つけたら、その存在を記事にするだけでも喜ばれます。

ブログで商品を紹介した際にスムーズに買ってもらうためには、「この人は信用できる」と読者に思ってもらう必要があります。

そのためには、ノウハウやテクニックはどんどん公開していくのが一番の近道です。

ブログをお気に入りに登録してもらえる確率も格段に高まります

■自分の体験記

ビジネスを始めたばかりの初心者の場合は、これが一番書きやすいかもしれません。

ビジネスをしていく中で、日々実践・作業していれば、色々なことが起こるので、様々な気付きがあるはずです。

成功談、失敗談、嬉しかったこと、悲しかったことなど、**自分の体験に関連した記事**を書いてみましょう。

あなたが実際に体験したことは、読者が読んでもものすごくリアリティがある面白い記事になります。

そして、体験から書かれた記事は強い説得力があります。

机上の空論ばかりを言っている人や、書籍から情報を探してきて書くだけの人よりも、実体験によって得た知識やノウハウを提供する人のほうが読者を強く惹きつけます。

体験記を書くメリットとしては、自分が実践し続けている限り記事のネタがなくならないということもあります。

書く内容が分からないという人は、実践できていないか、何も考えずに日々の作業をしているということなので、見直しが必要です。

■あなたの想い(理念)

あなたがなぜブログを運営しているのか、どんなことを考えているのか、**あなたの想いを記事にすること**も非常に重要です。

自分は将来どうなりたいのか、その業界の理想はどうあるべきだと考えるのか、ブログを読んでもくれている読者にどうなってもらいたいのか、などなど。

例えば、次のような感じです。

「コーチングで心に問題を抱えている人の悩みを解決してあげたい」

「コンサルティングで集客に悩んでいる人の問題を解決してあげたい」

「セラピストとして過去に負った心の傷を癒してあげたい」

「ネットビジネスでお金を稼いで家族に楽をさせてあげたい」

「ダイエットに成功して馬鹿にしていた人たちを見返してやりたい」

このような想いを前面に押し出すことで、同じような境遇にいる人や、苦しんでいる人、悲しい思いをした人などが、あなたに強い共感を持ってくれます。

「役に立つからブログを読む」という状態は、利害関係だけなので、問題が解決した時点や、役に立たないと思われた時点で簡単に見はなされてしまいますが、あなたの理念に強く共感してくれる読者は、そう簡単には離れていきません。

「商品を買うときは絶対にあなたから買いたい」

「他のすべてのメルマガを解除してもあなたのメルマガだけは読み続ける」

あなたの真剣な想いが伝われば、そんな熱心なファンが現れることもあります。

この想いは必ずしも正義だとか平和だとか一般的に正しいと言われるような道徳的なものである必要はありません。

「汚いことをしてでも、お金を稼げればいい」という想いを真剣に書くのもあります。それにより、同じ考えを持っている人たちが共感します。

「金のためなら人殺しも OK」みたいな、あまりにも極端なものは誰も共感しないのでお勧めしません。

無理をして良いことを言おうとするなど、自分を偽る必要はありません。

ありのままのあなたを知ってもらうようにしましょう。

■商品情報

話題になっている商品のことは、多くの読者も気になるものです。

あなたがそのような商品に関連した情報を発信すれば、興味を持って読んでくれる読者も一定数は必ずいます。

そして、自分に必要だと感じたら、あなたの紹介で購入してくれるかもしれません。

話題の商品や面白い商品を見つけた場合は、積極的にその情報を発信してみるのも良いです。アフィリエイトを組み合わせれば、紹介した商品が売れることで報酬をもらうことができます。

商品を紹介する場合は、できるだけ**レビュー記事**にしましょう。

レビュー記事をしっかりと書けば、検索エンジンからも集客しやすくなるし、成約率を高めることも可能になります。

また、良質なレビュー記事は読者にとってはとても役立ちます。

信頼できるレビュー記事をいつも書いていれば、読者は商品を買うときにあなたの言葉を参考にするようになります。

それにより、あなたから商品が売れて、報酬が発生するようになります。

■プライベート

ただの日記ブログではダメですが、たまに**プライベートな記事**を入れるのはOKです。

プライベートを適度に公開することは、読者に親近感を持ってもらえる効果があります。

しかも、読者があなたの記事に気軽にコメントしやすくなったり、読者があなたにメールを送るきっかけになったりします。

【編集後記】【P.S.】というような形で、毎回の記事の最後に簡単に日記的な内容を書くのも効果があります。

プロフィール記事の重要性は別の章で解説していますが、それと同様に記事の中でもあなたの人間性を見せていくと良いです。

プライベートの話から始めて、徐々に自分のブログのテーマにつなげていくのもテクニックの一つです。

第3部:記事のネタを探す方法

できるだけ頻繁に記事を更新したいと思っても、なかなか記事のネタが見つからずに更新ができない人もいます。

ビジネス用のブログで挫折する原因としては、書くネタが見つからなくて、だんだん更新間隔が伸びていき、そのまま更新を止めてしまうという人が多いようです。

しかし、記事のネタは、きちんと勉強や実践をしていればいくらでも見つかります。

私はすでに1年以上はブログを更新していますが、記事のネタがなくて困るということは一切ありません。

どうしても記事が書けない場合は、以下のような場所から記事のネタを探して下さい。

■書籍

どんなジャンルでも本屋には必ず関連する**書籍**が売られているはずです。

記事ネタに困った場合は、そのような書籍を探して購入して読んでみて下さい。

書籍はコンテンツの宝庫で、非常に多くの役立つ情報が詰まっています。

著作権があるので一字一句そのまま丸写しすることはできませんが、書籍を読んで理解して、自分の言葉に置き換えればOKです。

情報やノウハウに著作権はありません。

お金に余裕がない場合は図書館を利用すると無料で読めますし、ブックオフなどで中古本を仕入れると格安で手に入ります。

最新情報が重要となるジャンルでは、古い書籍を参考にするのはお勧めしませんが、普遍的なものであれば、問題なく使えます。

書籍で勉強すれば、自分自身の知識・スキルも確実に向上します。

ただし、書籍の内容をただ単に丸パクリしても、それでは読者にとっての面白い記事にはなりません。

必ずあなたの考えや体験、感情を絡めた記事にしましょう。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

■無料レポート

無料で様々なレポートを入手できる**無料レポートスタンド**というものがあります。

・メルぞう

<http://mailzou.com/>



無料レポートスタンドには様々なレポートが登録されており、すべて無料で購読できます。無料なので、役に立たないものもたくさんありますが、中には有料級の情報が含まれているものもあります。

この無料レポートスタンドで自分に関連するジャンルのものをチェックすると、記事のネタになる情報を見つけることもできます。

なお、無料レポートスタンドで無料レポートをダウンロードするためには、他人のメルマガをいくつか購読することが条件になります。

無料レポートを作っている人たちは、自分のメルマガ読者を増やすために無料レポートスタンドを利用しています。(あなたも同じように利用できます)

メインのメールアドレスで無料レポートをいくつもダウンロードすると、大量のメルマガが届いてしまうので、無料レポートをダウンロードするための専用のメールアドレスを用意することをお勧めします。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

■同ジャンルのブログやメルマガ

同じジャンルのブログやメルマガをチェックしていると、役に立つノウハウや最新情報が必ず掲載されているはずです。

面白い内容があれば、それらを自分のブログで生かしてみましょう。

ただし、他人の文章をそのまま使うのは著作権違反になります。

同じジャンルの場合は、両方の記事を見る人も多くなってしまう可能性もあるので、簡単にバレてしまう確率もかなり高くなるかもしれません。

それに、他人の文章をそのままコピーしていることを読者に知られてしまうと、その時点で信用はガタ落ちです。

また、Googleなどの検索エンジンからペナルティを受けて、ブログ自体が検索結果に表示されなくなる危険もあり、百害あって一利なしとも言えます。

他人のブログやメルマガから情報を収集する場合は、実際の記事は自分の言葉で書くようにしましょう。

同ジャンルのブログは、**ブログランキング**を利用して探すと簡単に見つかります。

・人気ブログランキング

<http://blog.with2.net/>



ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

あなたがアフィリエイトのブログを運営しているのであれば、アフィリエイトカテゴリーのランキングに参加しているブログをチェックしてみてください。

たくさんのブログが登録されているので、中には参考になるブログもあるはずです。

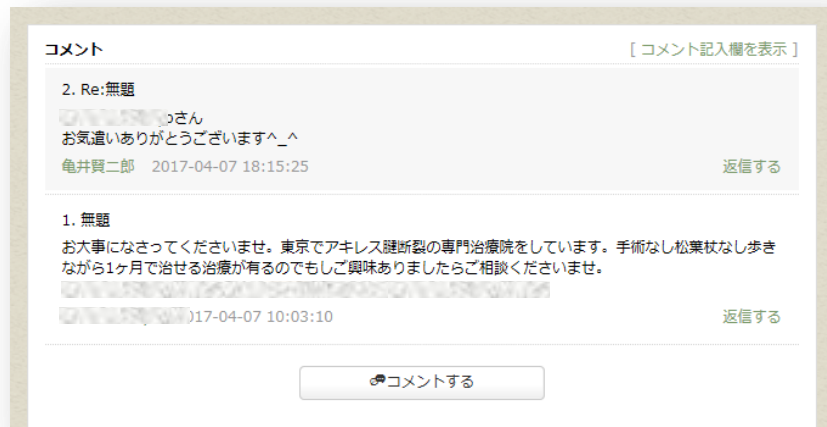
順位	ページ名称/紹介文	週間IN	週間OUT	月間IN
1位	 【期間限定で実際に稼いでるサイト公開中！】アフィリエイト馬鹿   目他共に認める妻妾家で家族第一の「その」です。月100万円以上稼ぐ現役アフィリエイトが本気で稼ごうとアフィリエイト初心者をお手伝い！月100万円稼ぐために必要な… 最新記事: 2017/10/08 22:26 [アフィリエイトSSクレープを試食…] [西天馬の割烹料理 皆さま…] [オリジナルツールの打ち合…] [【悠岐】何事も同じことを…] [ゴルフスクールに通って気…]  	3400	8170	13350
2位	 【NEW】小雪が紡ぐと...  お陰様で本業アフィリエイトとして約10年。ブログを心機一転、リニューアルさせて頂きました 	2850	2870	10300
3位	 サクセスラボ  まずは0→1! (はじめの一步を乗り越えたいあなたへ!) 最新記事: 2017/10/05 16:38 [無料レポートスタンドメル…] [アフィリエイトで95%の…] [某アドセンス教材のウソを…] [ブログを1年開きつと完…] [アフィリエイトで稼げるよ…] 	1190	2330	4620
4位	 「buku2のアフィリエイトで稼いで自由人!」  「こんなやり方があったのか!」1日たった10アクセスしかなくても月10万円の報酬が可能になる、buku2流「レアキーワード発掘法」や記事の書き方を紹介します。 最新記事: 2017/10/05 22:44 [英語辞典とkeygram…] [アクションキーワードと情…] [ブログ記事は早くインデ…] [Googleは英語でサ…] [アフィリエイトフレンズの…] 	1050	2040	4370
5位	 無料のアフィリエイト塾開講中!ノウハウよりハウツーから  アフィリエイト初心者だからこそ無料で始めよう!50代主婦のみりんが開催しているSNSあり。月100万めざすチームも構築中! 最新記事: 2017/10/07 23:08 [【物販Q&A対談】第4回…] [アフィリエイトフレンズは…] [【物販Q&A対談】第3回…] [【物販Q&A対談】第2回…] [【物販Q&A対談】第2回…] 	770	1510	1740
6位	 アフィリエイト初心者さん!まずは月10万目指しませんか!  アフィリエイト初心者さん、あなたが稼げるまで一緒に頑張ります 	720	1080	2280
	 50代のアフィリエイト仲間が欲しくて立ち上げたブログ  稼げる月100万円を目標に、50代の主婦がアフィリエイトを始めるまで一緒に頑張ります 			

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

自分のブログや人気のあるブログのコメント欄から探してみるとか、ブログランキングに参加している人のブログの相互リンクから探すのも良いでしょう。

■コメント欄



■相互リンク



一番よい記事ネタの発掘方法は、自分自身が色々な勉強・体験をすることです。実践を続けていれば必ず何か気づくことがあるはずなので、何か記事ネタになりそうなものがあれば、すぐにメモを取って記事にするなどの習慣を身につけましょう。

第4部:すごい記事が書けなくてもいい

私がブログやメルマガをビジネスに使用することをお勧めすると、
「私はすごいノウハウを持ってないし、情報発信するなんて出来ません！」
と最初から諦めてしまう人がいます。

しかし、そんな人でも読者を集めて商品を購入してもらうことは十分に可能です。
なぜなら、**あなたよりも初心者に向けたブログ**を運営すればいいからです。

例えば、あなたが仮想通貨を購入した経験がほんの少しだけあり、仮想通貨のブログを運営
するとしたら、仮に全然稼げた実績がないとしても、「仮想通貨とは何か」「仮想通貨用語」
「仮想通貨の取引の始め方」「仮想通貨向けの口座開設」「仮想通貨トレード実践記」など、
書ける記事はたくさんあります。

それらは仮想通貨に詳しい人にとっては役には立ちませんが、これから仮想通貨を始めたい
と考えている人にとっては役に立つ記事になります。

アフィリエイトのジャンルでも同じように「アフィリエイトを実践している」という時点で、
あなたは立派な先駆者になります。

世の中には「アフィリエイトを知らない」「知っているけどしたことがない」「稼ぎ方がよく
分からない」という人のほうが圧倒的に多いです。

すでに暗号通貨やアフィリエイトで稼いでいる人というのは、実はまだ極少数です。
そんな数少ない上級者を対象にしたブログを運営する必要はありません。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

どんなジャンルでも上級者はもっとも少なく、初心者はもっとも多いです。



だから、**初心者を対象にしたブログが一番稼ぎやすい**と言えます。

あなたが当たり前だと思っていることやできることも、初心者にとっては当たり前ではなく、できないことのほうが圧倒的に多いのです。

だから例え、些細なことでも役に立つ記事になります。

この講座をここまで読み進め、実践してきたのであれば、あなたも今の時点で一般の何も経験の無い人よりも多くの知識と経験を持っていると言えます。

大多数の人はこれくらいのことでも、まだ知らないのです。

あなたが新しく学んだこと、経験して知ったことを、あなたの考えを交えながら、初心者にも分かりやすいように丁寧に記事にしていけばいいです。

あなたが成長していけば、読者に教えられることも増えていくし、それに伴って、初心者だけでなく、中級者以上の読者も徐々に増えていきます。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

私も最初は右も左も分からない初心者だったし、私よりビジネスやマーケティングに詳しい人はたくさんいました。

しかし、そんなことを言い訳にしてもお金は稼げないので、一生懸命に勉強と実践を繰り返し、学んだことを私よりも初心者の方に向けて発信していきました。

そうしていくうちに私よりも後にビジネスを始めた人たちが、私のブログを読んでもくれるようになり、さらに商品を買ってくれるようになりました。

それを1年以上続けていたら、月収100万円以上稼ぐような人にも私のブログやメルマガを読んでもらえるようになり、お金を払ってでも私のノウハウを学びたいという人がどんどん現れるようになりました。

私は相変わらず、学んだこと、実践していることを当たり前のこととして記事にしているだけなのですが、それだけ私自身が成長したということです。

初心者がその道のプロにいきなり読んでもらえるような記事を書くことはほとんど無理な話です。

しかし、あなたよりも初心者の人に情報を発信するというスタイルであれば、あなたが成長し続ける限り、記事のネタが尽きることはなく、読者も増え続けていきます。

自分よりも後から始める人のために記事を書くことを意識してください。

第5部:いきなり売り込まない

ビジネスでブログを運営するうえで大事な事は、**読者にブログ記事を定期的に読んでもらう**ことです。

商品売ることは、必ずその後です。

固定読者が増えないことには商品が売れることはほとんどありません。

ブログを作成してすぐに、「今すぐ商品売るぞ!」といきなり高額な商品売り付けても、買う人はいません。

読者の気持ちになって考えれば分かることですが、有益なコンテンツがない状態で、ただ単に商品の紹介のみの押し売り感満載のブログをあなたはお気に入りに追加したいと思いませんか？

そんなブログが勧める商品にあなたは魅力を感じますか？

大切なお金を出して買いますか？

誰からでも何の迷いもなく商品を買うほど読者はバカではありません。

まずはノウハウや最新情報やあなたの考えなど、読者が面白いと感じるものを無償で提供することを心がけてください。

「このブログは読む価値がある」

「この人の言うことは信用できる」

「この人のことが好きだ」

読者にこのように感じてもらうことができるようになることで、ようやくあなたの紹介する商品が売れるようになります。

多くの初心者はこの段階になる前に商品売り付けようとするので、すぐに読者が離れていき、ほとんどお金を稼げずに挫折していきます。

少なくとも**最初の1ヶ月間**くらいは、有料商品の紹介はせずに**固定読者の獲得に専念**したほうが良いです。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

例外としては、無料のものを紹介してメールアドレスの登録をしてもらうと成約として報酬が発生する無料オファーアフィリエイトに関しては、早い段階で紹介しても良いです。無料なので金銭的なリスク無しで有益なコンテンツを入手できるため、読者に喜ばれるものも多数あります。

ただし、その場合も、宣伝文をただ単にコピーするのではなく、自分の言葉で無料オファーを紹介して下さい。

注意事項としては、無料オファーには詐欺的なものも含まれているので、あなた自身がしっかりと内容を確認したうえで、読者に紹介しても大丈夫だと判断したものだけ紹介するようにしてください。

少しの報酬を目的に詐欺的なもの紹介してしまうと、信用はガタ落ちして、その後に紹介する商品が売れなくなるなど、大きなダメージを追う可能性もあります。

商品紹介の開始時期

有料商品の紹介時期は**読者からのメッセージ**で判断します。

あなたが有益な情報や面白い記事を日々書き続けていれば、読者からのメールが届くようになります。

(メールフォームやメールアドレスは必ず目立つように設置してください)

ブログの管理人に向けてメールを送るという行為は、大きな抵抗を感じる人が多いのですが、それでもメールを送ってくれるということは、あなたの文章に読者の心が少しでも動かされたということです。

真剣に読んでいないブログや気にも留めていないブログの管理人にわざわざメールを書く人などいません。

メールが少しずつ届くようになれば、あなたの記事を真剣に読んでくれている人が一定数はいると判断して良いです。

または、**1つの無料オファーが10件以上成約**するようになっていれば大丈夫です。

これもあなたの記事を真剣に読んでくれている人の数を測る重要な指標です。

無料のものが成約できないうちは、有料商品も当然売れません。

上の2つの判断基準のどちらかをクリアできるようになれば、有料商品の紹介を始めてもいい頃だと判断できます。

第6部:読みやすさを心がける

文章というものは、基本的にはほとんど読んでもらえないものだ
と認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いているからといって、読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いているのに、読者に読みにくい文章だと思われてしまったら、
即座にページを閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に存在しないのと同じです。

読者は些細なことでもページを閉じてしまいます。

伝えたいことをきっちりと表現しつつ、読者にストレスを与えず、流れるように冒頭から最
後まで文章を読み終えてもらえるような文章を書く必要があります。

そのため、読者にスムーズに記事を読んでもらうためのテクニックをご紹介します。

頑張って書いた記事が読まれないのは悲しいので、絶対に取り入れて、簡単に閉じられてし
まう記事にならないように気を付けてください。

適度な改行をはさむ

たまたま開いたブログで、いきなりこんな記事だった場合にどう思いますか？

・読みやすさを心がける

🕒 2017/10/10 📁 未分類 ✎ 編集

文章というものは、基本的にはほとんど読んでもらえないものだと認識してください。役立つ記事を一生懸命書いているからといって、読者は勝手に増えてはいきません。そして、素晴らしい内容を書いても、読者に読みにくい文章だと思われてしまったら、即座にページを閉じられます。読まれない文章は、インターネット上に存在しないのと同じです。読者は些細なことでもページを閉じてしまいます。伝えたいことをきっちりと表現しつつ、読者にストレスを与えず、流れるように冒頭から最後まで文章を読み終えてもらえるような文章を書く必要があります。そのため、読者にスムーズに記事を読んでもらうためのテクニックをご紹介します。頑張って書いた記事が読まれないのは悲しいので、絶対に取り入れて、簡単に閉じられてしまう記事にならないように気を付けてください。

改行も余白もなく、文字が隙間なくびっしりと埋め尽くされた状態です。

これでは、読み始めようとは思わないでしょう。

ほとんどの人が、これを見た時点で読むことを止めて、ブログを閉じてしまい、中身を読んでもらうことはできません。

これが書籍であれば、ある程度は許されたり、読まれたりしますが、インターネット上で検索をしている人の意識は集中力が低く、意識も散漫な状態が多いです。

そのため、見た瞬間に読みにくいと感じる文章は読み進めてもらえません。

何となく見つけたブログを開いたら、そのまま記事を読み進めてしまうような自然な流れで読んでもらえるような文章が一番良いです。

また、横に長い文章は読むときに左右へ視線を頻繁に動かさなければならぬため、改行があったとしても疲れやすくなります。

・読みやすさを心がける

© 2017/10/10 未分類 編集

文章というのは、基本的にはほとんど読んでもらえないものだ認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いているからといって、読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いていても、読者に読みにくい文章だと思われてしまったら、即座にページを閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に存在しないのと同じです。

読者は些細なことでもページを閉じてしまいます。

伝えたいことをきっちりと表現しつつ、読者にストレスを与えず、流れるように冒頭から最後まで文章を読み終えてもらえるような文章を書く必要があります。

そのため、読者にスムーズに記事を読んでもらうためのテクニックをご紹介します。

頑張って書いた記事が読まれないのは悲しいので、絶対に取り入れて、簡単に閉じられてしまう記事にならないように気を付けてください。

長い一文を書くときは、できるだけ視線を動かさなくても読めるように、いくつかの段落に分けましょう。

一例としては、以下のような感じです。

・読みやすさを心がける

© 2017/10/10 ■ 未分類

文章というのは、基本的にはほとんど

読んでもらえないものだとして認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いているからといって、

読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いても、

読者に読みにくい文章だと思われてしまったら、

即座にページを閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に

存在しないのと同じです。

読者は些細なことでもページを閉じてしまいます。

伝えたいことをきっちりと表現しつつ、

読者にストレスを与えず、

流れるように冒頭から最後まで文章を

読み終えてもらえるような文章を

書かなくてはなりません。

この場合は視線をあまり動かさなくてもいいので、疲労せずに読み進めることができます。これは絶対にそうしなければならないわけではないのですが、読者にスムーズに読んでもらえるように、**記事には適度な改行を必ず含める**ようにしましょう。

また、このような書き方も良くありません。

・読みやすさを心がける

© 2017/10/10 未分類

文章というものは、基本的にはほとんど読んで
もらえないものだと認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いている
からといって、読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いても、読者に読み
にくい文章だと思われてしまったら、即座にページ
を閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に存在
しないのと同じです。

読者は些細なことでもページを閉じてしま
います。

伝えたいことをきっちりと表現しつつ、読者に
ストレスを与えず、流れるように冒頭
から最後まで文章を読み終えてもらえる
ような文章を書く必要があります。

これは、改行の位置で文章の自然な流れを断ち切ってしまっています。
これでは文章の意味がなかなか頭の中に入ってくないので、理解しにくくなります。

記事を書いたら、一度声に出して読んでみてください。
声に出して読むときに息継ぎをする場所が自然な改行のタイミングです。

重要な部分を強調する

読者を飽きさせずに記事を読んでもらうためには、文章に多少のメリハリがあったほうが良いです。

全て同じ文字の色や大きさでは、何となく惰性で記事を読み流してしまい、あなたが本当に伝えたい部分に気づいてもらえない可能性があります。

記事の中で絶対に読んでもらいたい部分、訴えたい部分、重要な部分は、太字にするか、色を付けて強調してみましょう。

・読みやすさを心がける

© 2017/10/10 ■ 未分類

文章というものは、**基本的にはほとんど**

読んでもらえないものだと認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いているからといって、

読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いていても、

読者に**読みにくい文章だ**と思われてしまったら、

即座にページを閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に

存在しないのと同じです。

これだけでも印象は大きく変わります。

読者もこの記事で何を伝えたいのかをすぐに理解することができます。

ただし、絶対にやり過ぎないでください。

「私の記事はどこも重要な部分ばかりだ！」と思うかもしれませんが、あまりに多くの部分を強調してしまうと、逆に何を伝えたい文章なのか分かりにくくなります。

・読みやすさを心がける

© 2017/10/10 ■ 未分類

文章というものは、**基本的にはほとんど**

読んでもらえないものだと認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いているからといって、

読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いても、

読者に読みにくい文章だと思われてしまったら、

即座にページを閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に

存在しないのと同じです。

ここまで赤字を多用すると、基本の文字色が赤になってしまいます。

これでは重要な部分の強調になってないだけでなく、うっとうしさを感じます。

それに、こんなに多くの部分を強調されても、まず覚えてもらえません。

強調する場所は、本当に重要な個所だけをピンポイントで指定してください。

なお、色の使い方にも注意があります

・読みやすさを心がける

© 2017/10/10 ■ 未分類

文章というものは、**基本的にはほとんど**

読んでもらえないものだと認識してください。

役立つ記事を一生懸命書いているからといって、

読者は勝手に増えてはいきません。

そして、素晴らしい内容を書いても、

読者に読みにくい文章だと思われてしまったら、

即座にページを閉じられます。

読まれない文章は、インターネット上に

存在しないのと同じです。

このような明るすぎる色はあまり目に優しくありません。

肝心な部分が読みづらくなり、強調する用途にも適していないので、何もしないほうがまだ良いでしょう。

これでは読まれずにページを閉じられてしまう可能性も高まります。

色をたくさん使いすぎると、重要な部分が分からなくなってしまうので、カラフルすぎるのはダメです。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

例えば、人ごみの中で、全員がバラバラの色の服を着ている中に赤い服を着た人が混じっていてもたいして目立ちませんが、お葬式で全員が黒の服を着ている中に一人だけ赤の服を着た人が混じると、どんなに目立たないようにしようとしても確実に目立ちます。

それと同様に、基本的に黒字で書いている文章の中に、ピンポイントで赤字などの目立つ色を使えば、そこを一番強く強調することができ、読者の視線を引き付けることができます。

第7部:初心者目線で書く

どのジャンルでも、人数が一番多いのは初心者です。

そのため、記事を書く際はできるだけ初心者にも分かるように書いてあげる必要があります。

人は特定のジャンルに詳しくなると、どうしても**専門用語を多用してしまう**傾向があります。

しかし、あなたも経験したことがあると思いますが、意味のわからない専門用語が頻繁に出てくる記事は読む気をなくします。

分からない言葉が2〜3個続くと、もう読む気がなくなるという人も少なくありません。

特に初心者向けにブログを運営する場合は、**極力難しい言葉を使わないように**気をつけましょう。

あなたが当たり前だと思っていることでも、初心者は知らないことが多いです。

専門用語を使わざるを得ない場合は、できるだけ専門用語の説明も一緒に記載したほうがいいです。

「この教材はアドセンスを主な収益源にして稼ぐ方法を解説しています。

アドセンスとは主にGoogleが運営しているGoogleアドセンスというものがあり、・・・」

このような感じで補足説明を追加しましょう。

初心者に支持されるブログを作りたい場合は、とにかく初心者が読んでも分かるくらい、しっかりと用語の説明を含めていきましょう。

完全なパソコン初心者向けブログを運営する場合以外では「インターネットとは」「クリックとは」などの解説はやりすぎになりますので、そこまでは必要ありません。

あなたが運営するブログのジャンルに対して、初めて興味を持つ人でも理解できるような、そのジャンルの基本的な用語を解説したページを用意しておくといいです。

第8部:漢字、アルファベット

■漢字

パソコンで文章を書いていると、どんな難しい漢字でも変換ボタンを押すだけで出てくるので、自分が書けない難しい漢字でも使ってしまうことはよくあります。

しかし、読者全員が国語の成績が良くて、どんな漢字でも読めるわけではありません。読者の中には漢字を読むのが苦手という人もたくさんいます。

少しでも読みにくいと感じるような漢字は、できるだけひらがなや、カタカナにするか、別の言葉に置き換えましょう。

あまりにひらがなばかりになると幼稚な文章に見えますが、基本的にはひらがなやカタカナが多い方が読者も読みやすくなります。

「林檎」⇒「りんご」 「向日葵」⇒「ひまわり」 「鼠」⇒「ねずみ」
「既に」⇒「すでに」 「所謂」⇒「いわゆる」 「鼯鼠」⇒「ひいき」

■アルファベット

アルファベットの使用もできるだけ控えましょう。

例えば、ひどい英語アレルギーの人は、アルファベットが目に入ると途端にページを閉じなくなることもあるそうです。

最近はインターネットを使う高齢の人も多くなり、横文字が苦手という人もいます。

アルファベットはカタカナに置き換える癖をつけましょう。

「Google Adsense」⇒「グーグルアドセンス」
「Wikipedia」⇒「ウィキペディア」
「infotop」⇒「インフォトップ」

第9部:自分の言葉(本音)で記事を書く

記事を書くときは、**自分の考えを自分の言葉で書く**ことがとても重要です。

例えば、何かの商品を紹介する場合に販売サイトの文章を真似して書いたり、販売者が用意した広告文をそのまま使ったりしても、読者はファンになってくれません。読者からすると、そんな文章を書いている人は販売者の手先に見えます。

ブログに魅力を感じてもらえず、あなた自身に興味を持ってくれることもありません。

最初は見えない文章でもいいので、あなたが見たこと、聞いたこと、実践したことからどう思ったのか、どう感じたのかを素直にあなたの言葉で書いてみましょう。

あなたの主観で全く問題ありません。

読者は本音を教えてくれる人を探しています。

他人の言葉ばかりを使っているようでは、それがどんなに優れた文章だとしても、「あなた」という人間が文中に見えてきません。

他人の言葉をそのまま繰り返すオウムや、腹話術師に使われて口をパクパクさせている人形と変わりません。

あなたの言葉、あなたの考えを発信しているからこそ、あなたに興味を持つ人も現れます。

なお、他人のブログ文章を勝手にコピーして使うようなことは、絶対にしないでください。これは著作権違反になり、罰せられることもあります(懲役3年以下、罰金300万円以下)。語尾だけを変えたものや、少しだけのリライトでは違反になる可能性があります。参考にするのは構いませんが、きちんと自分の言葉で書くようにしましょう。

第10部:コンセプトをぶらさない

ビジネス用のブログは、明確なコンセプトを設定して、極力コンセプトから外れないように記事を書いていく必要があります。

あるときはコーチングの記事を書き、あるときはアフィリエイトの記事を書き、あるときは投資の記事を書き、あるときはスポーツの記事を書き、あるときは化粧品の記事を書き、あるときは転売ビジネスを紹介し、あるときは子育ての記事を書き・・・
誰もそんなブログに興味を持って読んだりしません。

10回に1回くらいは興味のある記事があるかもしれませんが、逆に10回に9回は興味のない記事のブログです。

そんなブログを読むくらいなら、興味のある記事ばかり書いているブログを探します。

関連性がないバラバラの話題でどんなに頑張って毎日記事を書いたとしても、固定読者は増えません。

息抜きとして別の話題を含めた記事は良いですが、基本的にはブログのテーマに関連した記事のみを書くことで、専門性を高めてください。

また、**記事のつながり**にも注意しましょう。

例えば、今日の記事で「アフィリエイトとは？」という記事を書いた場合は、翌日にはアフィリエイトのノウハウを解説した記事を書き、翌々日にアフィリエイトに役立つツールを紹介すれば、読者も興味を持ってあなたの記事を読み進めてくれる可能性が高まります。

逆に、「アフィリエイトとは？」という記事を書いた翌日に、中古カメラの転売のノウハウを書いて、翌々日には暗号通貨の始め方を紹介するなどの順序では、情報がバラバラすぎて一体何のブログなのか分からずに、読者は混乱してしまいます。

第11部:初めての人にも分かるように書く

あなたのブログに初めて訪れる読者は、最新の記事を読むことが多いはずです。
または、検索エンジンから訪れた場合は、どの記事を最初に読むのか予測ができません。
つまり、必ずしも最初の1記事目から順番に読んでもらえるとは限らないということです。

そのような人たちが次の記事を読んだ場合に、どう思うでしょうか。

こんばんは、〇〇です。

昨日もお伝えしましたが、ずっと気になっていたあの方法を
試してみました！

しばらくは様子を見ていきますが、前にも書いたとおり、
かなりの確率で良い結果がでるはずです。

ステップメールとの相性も抜群だと思うので期待できますよ。
(ステップメールの魅力はもう十分に伝わってますよね?)

成果がでたらまた報告しますね。

さて、今日の話題は、・・・

これを初めて読んだ人は、筆者が過去の記事で「あの方法」のことを書いたこと、ステップメールの解説をしていることは容易に想像できます。

以前から定期的に読んできた読者には、この記事の意味もすぐに理解できるでしょう。

しかし、初めてブログに訪れた人は訳が分かりません。

「あの方法って何?」「ステップメールって何?」「魅力ってどんな?」などなど

書いてある文章の意味を全然理解できない状況で、筆者がお構いなしにどんどん先へ進んで
行ってしまうような記事の場合は、読者は疎外感を感じてしまいます。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

すると、続きを読む気にはならず、ページを閉じられてしまうことになります。

全ての記事は、初めて読む人にも意味が通じるように配慮して書いて下さい。

先ほどの記事の場合は、「あの方法」について簡単に解説するか、過去記事にリンクを設定してそちらを読んでもらうとか、ステップメールについて解説した記事にリンクを設定しましょう。

新しく訪れた読者が意味を理解できずに、離脱してしまうようなブログやメルマガは稼ぐことができません。

もしも、コーチングについての情報発信をしているブログで、全ての記事に「コーチングとは～」のような文章を入れると非常にうっとうしく感じられてしまいますので、そこは程度の問題があります。

この場合は、「コーチング」に関連する重要なキーワードには、ブログ内でキーワード別に解説記事を作成し、サイドバーやグローバルメニューなど目につきやすい部分にリンクを設定しておきましょう。

これにより、読者がどの記事を読んでいるときでも、分からないキーワードが出てきた場合にはすぐに解説を読むことができます。

この方法は効果がありますので、ぜひ取り入れてみてください。

第12部: カテゴリー分けを徹底する

ほとんどのブログサービスでは記事を書いて投稿する際に、**カテゴリー**というものを設定することができます。

例えば、集客について書いた記事はカテゴリーで「集客」を作り、アクセスアップについて書いた記事はカテゴリーで「アクセスアップ」を作り、SEO について書いた記事は「SEO」カテゴリー、各種ツールの使いかたを説明した記事は「ツール」カテゴリー、商品紹介記事は「商品紹介記事」カテゴリー、などと、記事のテーマにあわせて細かくカテゴリー分けする事ができます。

するとブログサイドバーのカテゴリー欄に以下のように表示されます。



カテゴリー分けをすることのメリットは、読者が目的の記事を簡単に探しやすくなります。すると、**過去の記事も読んでもらえる確率が高まります。**

集客に悩んでいる人は、集客にカテゴリー分けされた記事を隅々まで読み進めてくれたりします。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

しかし、これが以下のように表示されていたらどうでしょう？



集客に関連した記事があるのかもしれませんが、これではどこを見れば良いか分からないので、探す気になりません。

記事数が多くなればなるほど、古い記事は埋もれていき、人の目に触れる機会が少なくなってしまう。

読者はわざわざ過去記事をいくつもさかのぼってくれないし、あるかどうか分からない記事を探そうとは思いません。

しかし、自分が頑張って書いた記事は、時間が経っても有益な情報であれば、読者に読んでもらいたいこともあるでしょう。

少しの手間で改善できるので、記事を投稿する際は必ずカテゴリー分けをしていきましょう。

第13部: 行動を起こさせる記事構成

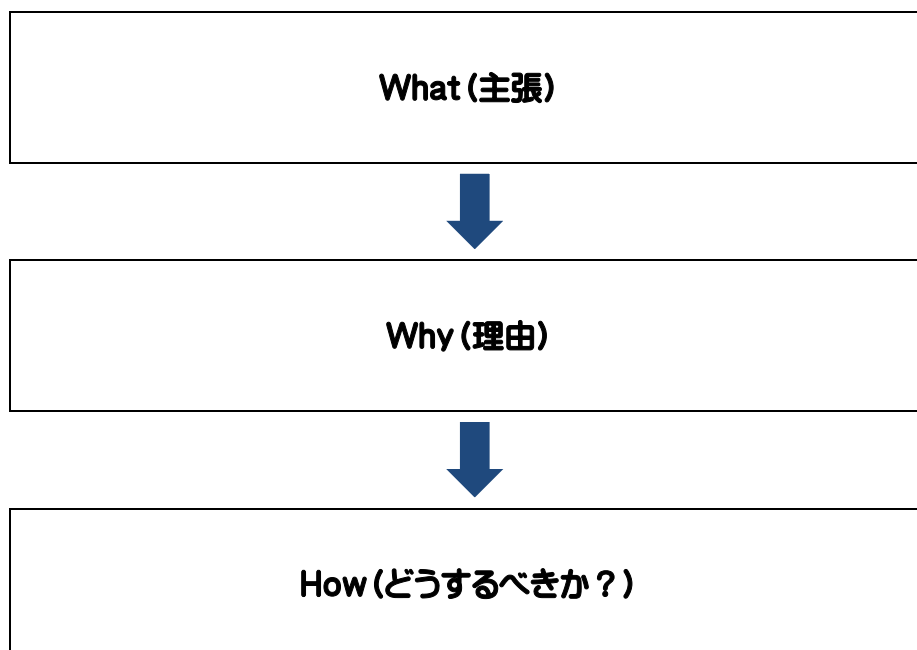
ビジネスで稼ぐためには、読者に漠然と記事を読んでもらうだけではダメです。
あなたの記事を読んだ後に**あなたが望む行動を起こしてもらう**必要があります。

- ・販売ページへのリンクをクリックしてもらう
- ・資料請求をしてもらう
- ・キャンペーンに登録してもらう

などなど

読むだけでページを閉じられていては、収益は1円も発生しません。

実は収益化を図れるような反応の高い記事にはある程度決まった構成があります。
それは次のような流れになります。



■What(主張)

まず早い段階で、あなたが何を言いたいのかを明確にします。

- 「この商品は買う価値がある」
- 「このツールは導入したほうがいい」
- 「この無料オファーは申し込みをするべき」
- 「こんなことは絶対にしてはいけない」

先に主張を書くことで、どんな行動を起こすべきなのかということを、早い段階で読者の意識に強く印象付けることができます。

あなたの主張がきちんと伝わらなければ、読者は何をすればいいのか分からずに、行動を起こさずに離脱してしまいます。

記事タイトルで主張を書いてしまうのも有効な手段です。

「〇〇を買うことをオススメする3つの理由」など。

このようなタイトルの場合は、主張が明らかになっているので、すぐに理由から書き始めても良いです。

■Why(理由)

「この商品は買う価値があります！」と突然言われても、買おうと思う人はなかなかいません。

人はしっかりとした理由がなければ納得しないし、納得しなければ行動もしません。

そのため、主張と理由は必ずセットにしてください。

「この商品は買う価値があります。なぜなら～」と主張の後に理由を書きます。

その理由が納得できるものであれば、読者が行動を起こしてくれる可能性は高まります。

理由は1つよりも2つ、2つよりも3つとより多い方が説得力を生みます。

1つ目の理由に納得しない人でも、2つ目の理由には納得してくれるかもしれません。

納得できる理由がたくさん並んでいれば、その主張にたくさんの根拠があると感じてもらえるので、読者に納得してもらいやすくなります。

■How(どうすべきか)

あなたからの明確な主張と明確な理由があれば、読者は納得しやすくなります。

納得してもらったら、次は**行動を起こしてもら**う必要があります。

読んで納得してもらうことがブログの目的ではありません。

記事の最後の部分は、記事の中でも最も読者が行動を起こしてくれやすい部分です。

読者は記事を読み終わったとき、これから何をしようかと考えます。

そこであなたがタイミングよく次の行動を示してあげれば、スムーズに思った通りの行動をしてもらいやすくなります。

メールフォームへのリンクを設置したり、アフィリエイトリンクを設置したり、無料レポートのダウンロード URL を設置したり、**具体的に読者が行うべき行動を書きましょう。**

「お問い合わせは以下のメールフォームからお願いします」

「メールアドレスを入力して無料プレゼントを受け取ってください」

「申し込みフォームはリンク先のページの一番下から確認してください」

「申し込みは『〇〇〇』という件名で私にメールを送ってください」

ここまで書いてあげると分かりやすくなります。

読者の中には少しでも分からない部分や、不安に感じる部分があるだけで行動を起こすのをやめてしまう人が多いです。

行動を起こすうえで壁になりそうなことは、事前にあなたが取り除いてあげましょう。

1 記事 1 テーマ

読者からの反応を高める記事の書き方は、明確な主張と理由を書いて、最後に行動を促すことが重要です。

つまり、**1つの記事に対して、メインとなるテーマは1つだけ**に絞った方が良いと言えます。

複数の話題を一つの記事に書いてしまうと、読者の注意力は散漫になってしまい、一つ一つの話題が読者に与える印象も弱くなります。

しかも読者は一度に2個も3個も複数の行動を起こしません。

読者の反応はテーマが複数に増えれば増えるほど、下がっていくと考えてください。

熱心なファンがたくさんいる場合は、話題が複数になったとしても熱心なファンは頑張ってきてくれますが、多くの人は離脱する可能性が高いので、基本的には1記事1テーマを原則として書くことをお勧めします。

第14部:記事の長さ

1つの記事の長さは絶対にこうでなければならないという制約はありません。

1分程度で読める短い記事を頻繁に更新している人もいれば、10分以上かけて読むようなボリュームの大きな記事をたまに更新している人もいます。

いずれのケースでも大きく稼いでいる人はいます。

記事の更新頻度は一定のペースを作ることが大事になってきます。

ブログの記事は定期的を書いて更新をしなければファンは増えません。

そのため、自分がストレスなく書き続けられる文章の長さを検討してみましょう。

ブログを始めた当初は少し短めの文章で構わないので、更新頻度はできるだけ高めたほうが良いです。

最初から極端に長い文章を書こうとすると、無理をしてしまうことが多いので挫折するリスクも高まります。

ブログを書くことに慣れてきたら、長い文章にも挑戦してみましょう。

長い文章は短い文章よりも真剣に読んでもらえることがあり、読者に与える印象がはるかに強くなるメリットがあります。

長い文章でも最後まで読んでくれた読者であれば、行動を起こしてくれる確率は大幅に高くなるはずです。

重要な記事はできるだけ1つの記事のボリュームを大きくして、読者にしっかりと読んでもらえるようにするなど、工夫をすると良いです。

なお、長い記事を書ける人のほうが大きな金額を稼いでいるケースが多いです。

短い記事で「役に立つ」と「面白い」を両立した記事を書くのは意外と難しいからかもしれません。

慣れてきたら、記事は少し長いくらいを目指してみましょう。

強く伝えたいことがあるときは、長い文章のほうがあなたの気持ちが伝わり、読者が増えるきっかけになる場合もあります。

第15部:文章力の鍛え方

ブログを書くためには、作家のような文章力は必要ないですが、文章が分かりづらくて読者がストレスを感じるとか、伝えたいことが伝わらないのであれば問題があります。文法の間違が多い文章ばかり書いていると、読者にバカにされる可能性もあります。

ビジネスとして稼ぐのであれば、**最低限の文章力は必要**です。

文章力は必ず上達するので、読みやすく、伝わる文章を書く力は、誰でも身につけることができます。

私も数年前までは、見返すのが嫌になるくらい恥ずかしい稚拙な文章を書いていました。そんな私でも文章を書く練習をしながら、ブログとメルマガの更新を続けていると、「文章が読みやすくてうまいですね」と誉められるようになりました。

読みやすい文章には、読者が集まりやすくなります。

しかし、文章力は一瞬で上達する程簡単でもありません。

文章力の無かった人が、ある日突然素晴らしい文章を書けるようになることはなく、地道な訓練が必要です。

面倒なので文章を書く練習を避ける人も多いのですが、実はこれはチャンスだと言えます。貧弱な文章しか書けない人が多い中で、文章がうまい人は目立ち、魅力的に見えます。人はつまらない文章や分かりづらい文章を読みたくはないので、文章のうまい人の読者は自然と増えていきます。

表現力が豊かな文章を書けるようになれば、読者の心も動かしやすくなります。

ブログをビジネスに活用する場合は、そのほとんどが文章で成り立っているため、文章力は必ず磨かなければならないスキルだと言えます。

文章力を高める基本的な方法は、**読むこと**と**書くこと**の2つです。

どれだけ意識して行えるのかによって、あなたの文章力は決まります。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

私は不定期ですが、書籍を読む習慣があります。

意識的に読書をすることで、色々な文章や表現を見ることになります。

すると自分が文章を書くときに、それらの文章、表現を使うことができるようになります。

文章は普段から自分が触れていなければ、自分が書くときに適した文章、表現が浮かんでこないものです。

文章にたくさん触れることで、正しい日本語の書き方や、どんなときにどのような文章を当てはめるべきなのか、どんな表現方法があるのか、ということを知ることができます。

だから、**活字の本を読む習慣**をつけましょう。

内容はビジネス書でも小説でも何でもいいです。

そして、流し読みをするのではなく、ただ単に内容に熱中して読むのでもなく、どの様な表現で文章が書かれているのかという部分に注目してみましょう。

- ・読みやすい文章とはどんな文章なのか？
- ・分かりやすい文章の書き方とは？
- ・表現の仕方はどのようにしているのか？

これらに注目して読むことで、読書が楽しくなるし、色々な発見を繰り返していくことで、自分の文章の幅も徐々に広がっていきます。

しかも、プロの文章に多く触れることで、文法のおかしな文章が直感的に分かるようになります。(間違った文法に違和感を抱きます)

そのため、自分が間違った文法を使わなくなっていきます。

最初は下手でも構わないので、自分で文章をどんどん書いてみてください。

自分で書くという作業は、自分の中にある文章力や表現力を、状況に応じて自在に使いこなすための訓練です。

色々な文章の書き方や、表現方法を知っていても、いざ書くときに思い浮かばなければ、それは知らないのと同じです。

初めのうちは表現したいことがうまく書けず、もどかしい思いをするかもしれませんが、量をこなしていれば、いずれは言葉が浮かび始めます。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

また、メインブログ以外でも、文章を書く練習用に日記ブログや趣味ブログなどを運営しても良いです。(そのブログからメインブログへリンク誘導してもいいです)

文章は書く練習を繰り返していると、数ヶ月程度で上達するので、そのときには過去の文章を読むのが恥ずかしくなるくらい成長することもあります。

すぐにでも文章力を上達させたい場合は、「**写経**」という訓練方法があります。

これは、プロが書いた上手な文章を、全て丸写しにして書き写す方法です。

やり方は、お手本とする書籍や文章などを一言一句変えずに書き写していきます。

これを毎日続けていけば、徐々にお手本にした文章に近いものを書けるようになります。

なお、**ブログを投稿する前には、自分が書いた文章を必ず読み返す**ということを絶対にしてください。

世の中には全く読み返していないことがすぐに分かるくらいに誤字脱字が多いブログがあります。

日本語の表現におかしいところはないか？

同じ表現が何度も繰り返されていないか？

誤字、脱字はないか？

人に読んでもらう前には、最低限それらの確認はして下さい。

自分の書いた文章を、他人が見たらどう思うのかということを客観的に考える努力をすることも大切です。

書いた本人にしか理解できない文章ではダメです。

客観的に見るためには、書いた後に**時間を置いてから読む**ということは有効なので、特に文章を書き慣れていない場合は、文章を書いてから半日～1日くらい置いて読み返してみてください。

書いているときや書いた直後に気付かなかった不自然な部分が簡単に見つかるはずです。

文章力を磨くということはとても大変な作業になりますが、その分スキルを身につけたときの見返りも大きいし、ビジネスではあらゆる場面で使えるスキルです。

常に向上させる意識を持って取り組んでいきましょう。

第16部:画像を使う

画像は積極的に使ってください。

文章だけで長々と書かれるよりも、たった1枚の画像のほうが具体的にイメージを伝える力があります。

画像は読者の視覚に強く訴えることができます。

綺麗な風景や、パソコンでの操作方法、ツールの使い方など、文字だけではどうしても表現しにくい部分は、積極的に画像を取り入れることで、伝わりやすく、説得力のある記事にすることができます。

また、記事の中で画像を使うことで、読者の注意をひきつけ、読んでもらえるようになります。

記事を読み始めてもらう場合も、画像があると効果があります。

少し手間は増えますが、毎回の記事の冒頭に魅力的な画像を貼りつけている人もいます。画像により注意を引いて、そのままの流れで記事を読んでもらうという、うまいやり方だと言えます。

また、誘導リンクなどをなかなかクリックされないと悩んでいた人が、画像を魅力的なものに変えた途端に、一気に10%くらいクリック率が上昇したケースもあります。

画像にはそのような効果があるので、ぜひ取り入れて下さい。

画像素材サイト

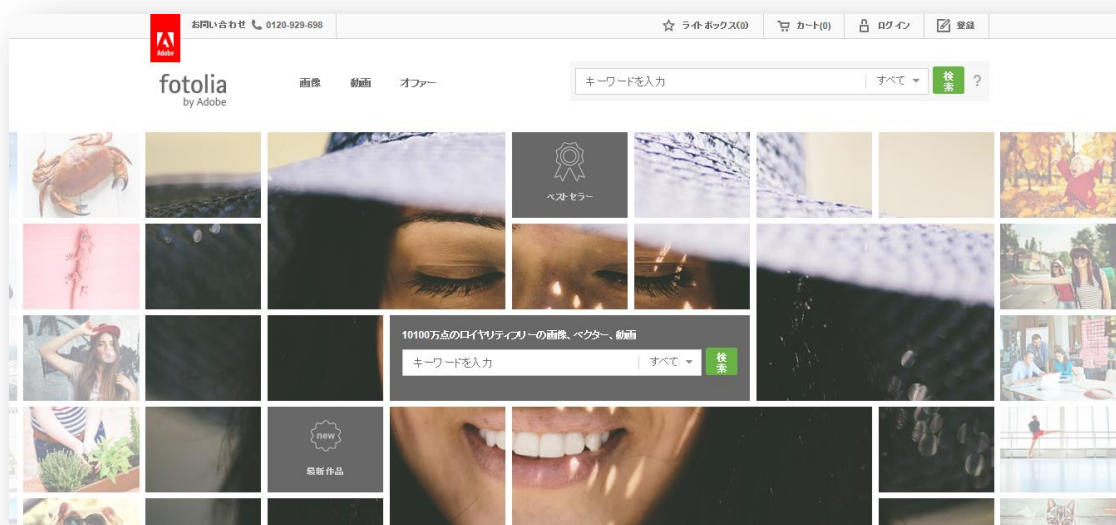
インターネット検索で「画像素材」「写真素材」「ホームページ素材」などのキーワードで検索するとたくさんの素材サイトが見つかります。

綺麗な画像を使うだけで、雰囲気のいいブログに一瞬で変わることもあります。使えそうな素材サイトをいくつか紹介するので、記事の部分だけでなく、ヘッダー、バナー等、どんどん活用してみてください。

有料素材サイトとしては以下のサイトがお勧めです。

・Fotolia

<https://jp.fotolia.com/#>



1億以上の素材数を誇る、非常に多くの画像が登録されている素材サイトです。ハイクオリティな写真や、マニアックなジャンルの写真も多いので、ほとんどのジャンルに使えるでしょう。価格も安く、ビジネス用のブログで使用する程度の小さな画像であれば、1枚180～360円くらいでも十分です。なお、最初に画像をダウンロードする際に使うクレジットを購入する必要があり、購入は最低10クレジットからとなるため、最低価格として1850円はかかりますが、それだけの価値はあるでしょう。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

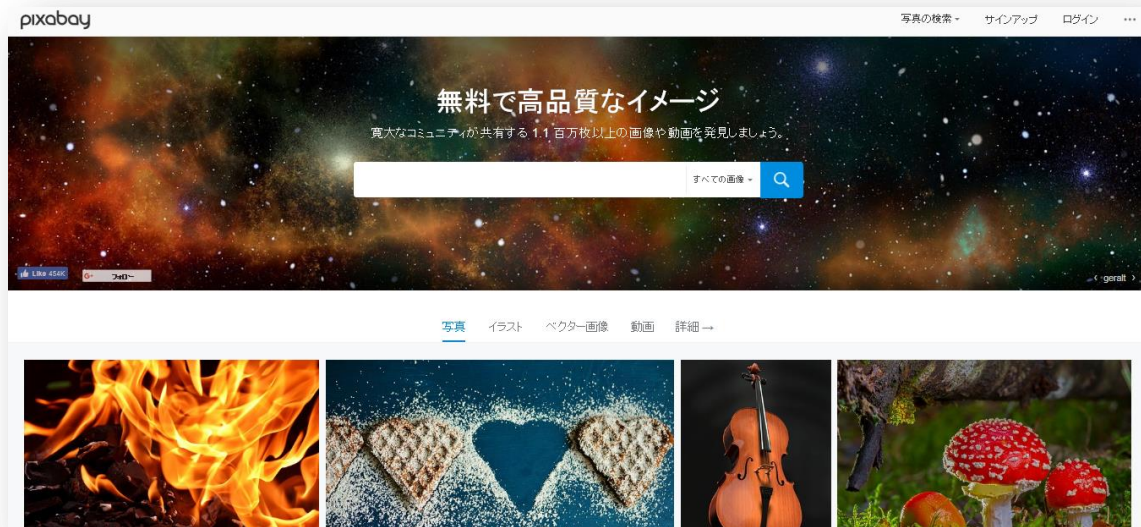
第4章 メインブログ記事戦略編

お金を節約したい場合は、無料の素材サイトもあります。

「写真 無料 素材」「イラスト 無料 素材」などで検索すると色々なサービスが見つかります。

- Pixabay

<https://pixabay.com/ja/>



- ぱくたそ

<https://www.pakutaso.com/>

- 足成

<http://www.ashinari.com/>

- 写真 AC

<https://www.photo-ac.com/>

なお、素材サイトの画像を使う場合は、必ず利用規約を確認してください。

商用利用が禁止だったり、素材サイトにリンクを貼らなければならなかったりするところもあるので、利用規約はしっかりと守って利用しましょう。

ボタン画像作成

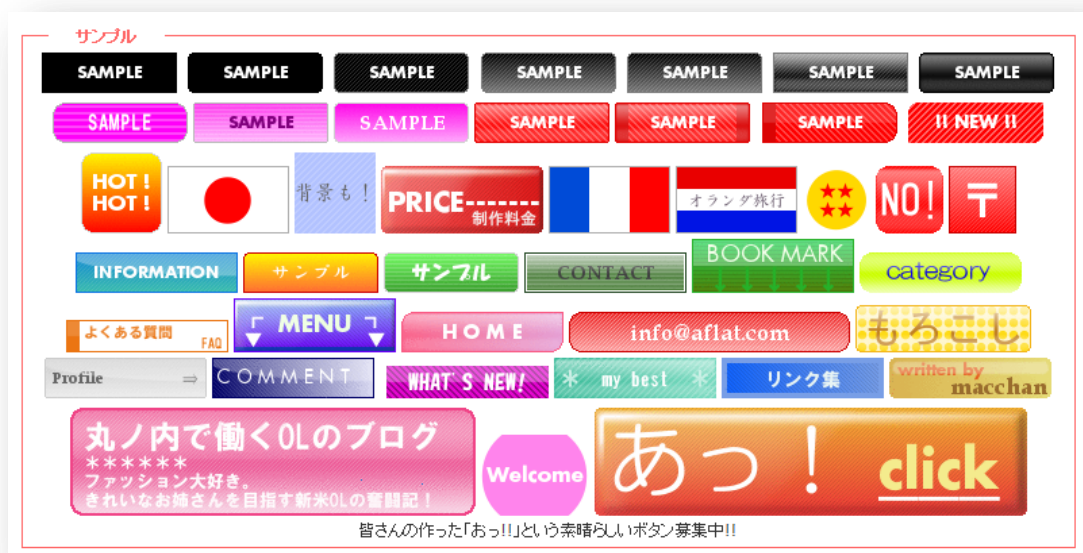
「詳細はこちら」などのボタンを作りたい場合は、下の図のような画像を無料で作ることができます。

使い方は難しくないので、試しているうちにすぐに使えるようになると思います。

ボタン画像を作成する機会があれば利用してみてください。

・ Button Maker

<http://box.aflat.com/buttonmaker/>



ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

• Aqua Maker2

<http://takabosoft.com/20110515124805.html>



上記のようなアクア風の画像が作成可能です。

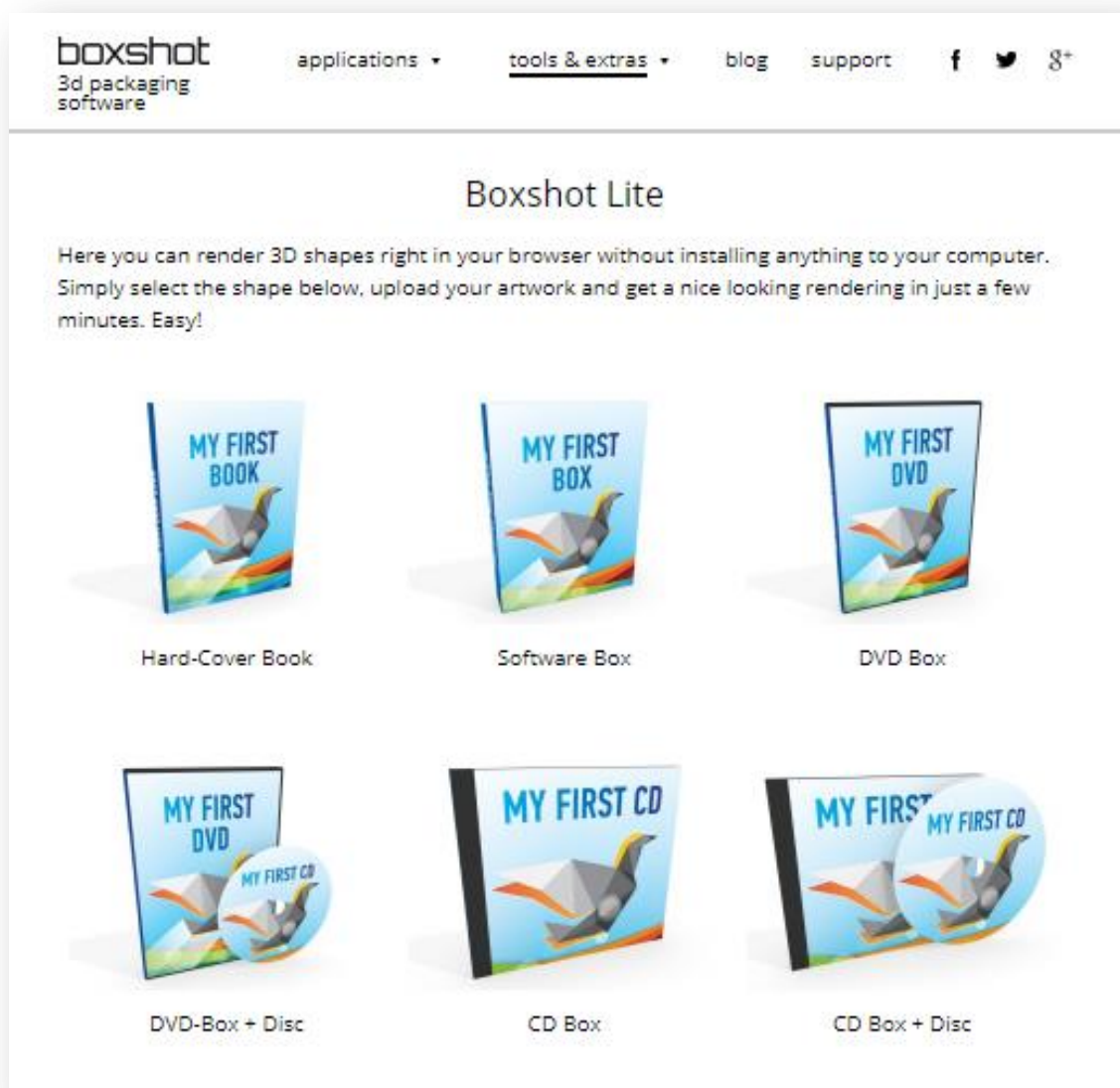
パッケージ画像作成

無料レポート、音声、動画など自分で作成したコンテンツを、書籍型、CD型、BOX型など、まるでプロが作成した有料商品のように魅力的なパッケージ画像を用意している人がいるのを見たことがあると思います。

それらの、書籍、CD、BOXのパッケージ画像を簡単に作成できるツールをご紹介します。

- Boxshot (3D Package Software)

<https://boxshot.com/3d-pack/>



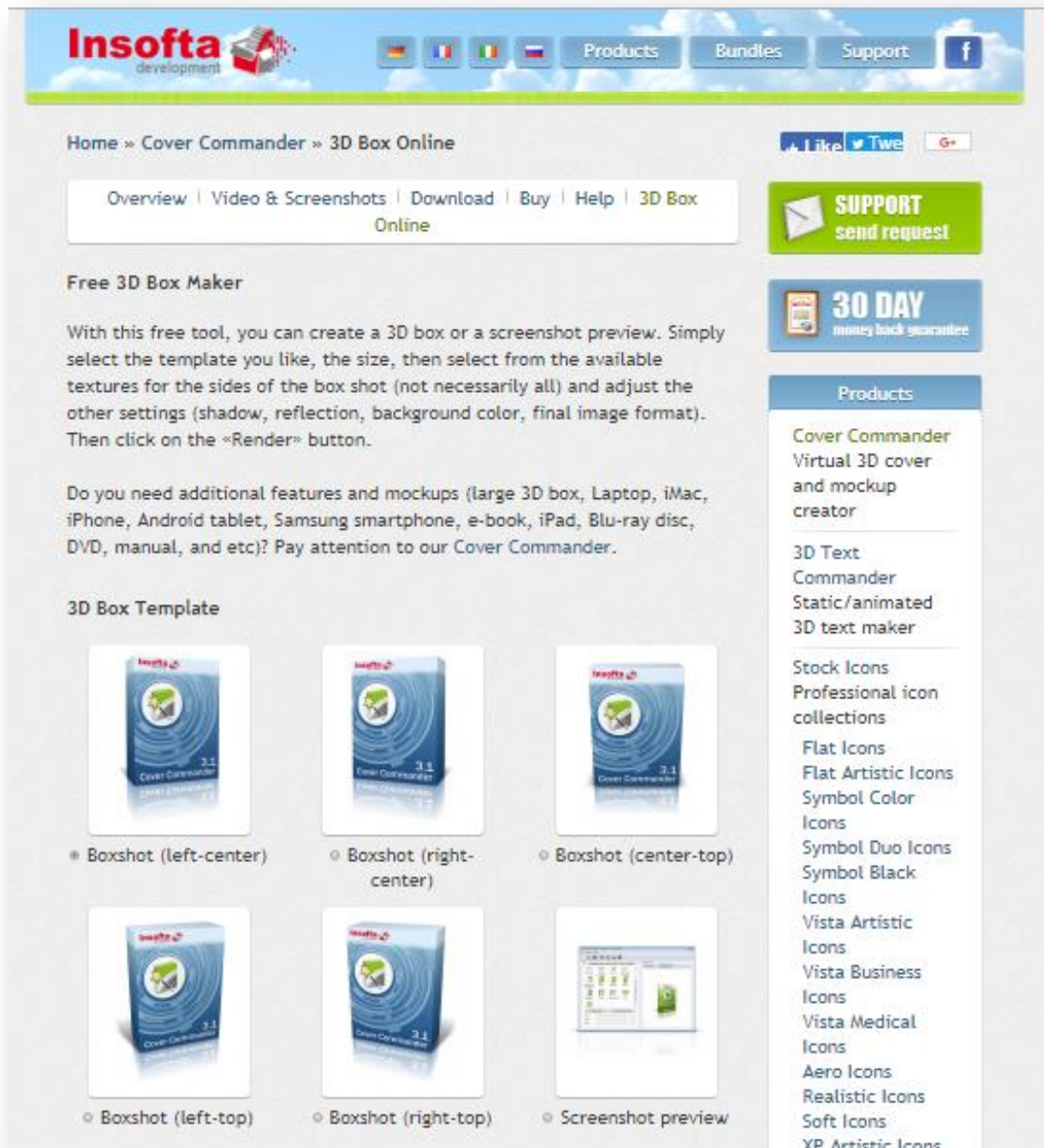
ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

使いたい画像を準備すれば、書籍型（ハード or ソフトタイプ）、ボックス型（CD or DVD タイプ）、ボックス+ディスク型（CD or DVD タイプ）の6種類が作れます。

・ Insofta

<https://www.insofta.com/cover-commander/3d-cover-generator/>



こちらのサービスは画像のサイズが小さいですが、クオリティの高いパッケージ画像を作成できます。

第17部: 音声を使う

音声を使うことは、競合する他のブログとの**差別化**にとっても有効な手段です。
読者にあなたの音を公開すれば、親近感を持ってもらいやすくなります。

音声は文字よりも、短い時間でたくさんの情報を伝えることができます。
記事を書く時間をゆっくりと取れない場合は、音声で伝えるのも良い方法です。
ただし、音声の場合は、文章のように必要なところだけを読むようなことができないので、
音声を聞くこと自体を面倒だと感じる人もいます。

そして致命的な欠点として、検索エンジンに検出されません。
どんなにたくさんの音声を公開しても、検索で見つけてもらうことはできません。
そのため、普段は文字で記事を書き、たまに音声を公開するという方法が良いと思います。

音声ファイルは簡単に作成できます。

マイク内臓パソコンの場合は、マイクなしでも録音可能です。
ただし、ノイズが入ることや、音質が悪くなることもあるので、できれば外付けのマイクを
利用することをお勧めします。

マイクはそれほど高額なものでもなくても構わないので、家電量販店や Amazon で購入してく
ださい。

3,000 円くらいと安価ですが、高品質な音声を録音できるマイクとして、以下をお勧めしま
す。(私も使っています)

・ [SONY ECM-PCV80U](#)



ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

Mac の場合は、内蔵マイクと最初から入っている Quick Time Player で録音できます。

http://motw.mods.jp/Mac/sound_recoding.html

また iPhone などに最初から入っているボイスメモレコーダーなどで録音して、パソコンに取り込む事もできます。

Windows の場合、Audacity というソフトをダウンロードします。

以下のソフトをダウンロードすれば、無料で高品質な音声を録音でき、編集も可能です。

■Audacity

⇒[ダウンロードサイト](#)



利用方法は様々な解説サイトがありますので、「Audacity 使い方」などで検索してください。

ファイル形式は容量の軽い MP3 を推奨します。

音声ファイルは契約しているサーバーにアップロードして、その URL をブログに貼りつけましょう。

第18部:動画を使う

文字よりも音声よりも、1 番読者に多くの情報を伝えることができるが**動画**です。

パソコンの操作やツールの使い方などを説明する場合は、実際の作業画面を動画で見せてあげれば、どんな初心者もすぐに理解することができます。

今は動画マーケティングの時代とも言われており、商品の販売サイトでも動画を見かけることが多くなりました。

YouTube などの動画投稿サイトにどんどん動画を投稿して、大規模な集客に成功している人もいます。

色々な場面で使う機会も増えていくので、動画をうまく使いこなせるようになりましょう。

■パソコン画面を動画撮影する場合

Mac の場合は、Quick Time Player で画面を録画可能です。

詳細なやり方は以下を参考にしてください。

http://ushigyu.net/2012/12/14/quicktime_player_display_recording/

Windows の場合は、以下のサイトを参考にしてください。

<http://aviutl.info/desktopcapture-osusume/>

■自分の姿を動画撮影する場合

自分の姿を映して、話をするところを撮影して公開する方法もあります。
ジャンルによっては、まだそこまで取り入れていない場合もあるので、強烈な差別化になることもあります。

文字だけで伝えるよりも、音声だけで伝えるよりも、実際に画面の前で話している姿を見せたほうが、圧倒的に読者が親近感を持ってくれます。
あなたの姿を見る機会が増えれば増えるほど、読者はあなたのことをいつの間にか昔からの知り合いのように感じ始めます。

商品を購入する際などに騙されるかもしれないという読者の不安は、相手の正体が良く分からないことから生まれます。
自分の姿を公開することで、そのような読者の不安を和らげ、あなたの覚悟を見せることにもなるため、確実に信用はアップします。

自分の姿を映す動画の撮影は、ビデオカメラ、デジタルカメラ、スマートフォン、パソコン用のウェブカメラなどを使えば簡単にできます。
まずは手持ちのカメラを使って撮影してみましょう。

最近のパソコンは最初からカメラが搭載されている機種も多いのですが、搭載されていない場合は、外付けのウェブカメラを購入すると良いです。
安いものは1,000円くらいですが、あまり安すぎるものはカクカクした動作になるので、不安な場合は電気店で相談してみましょう。

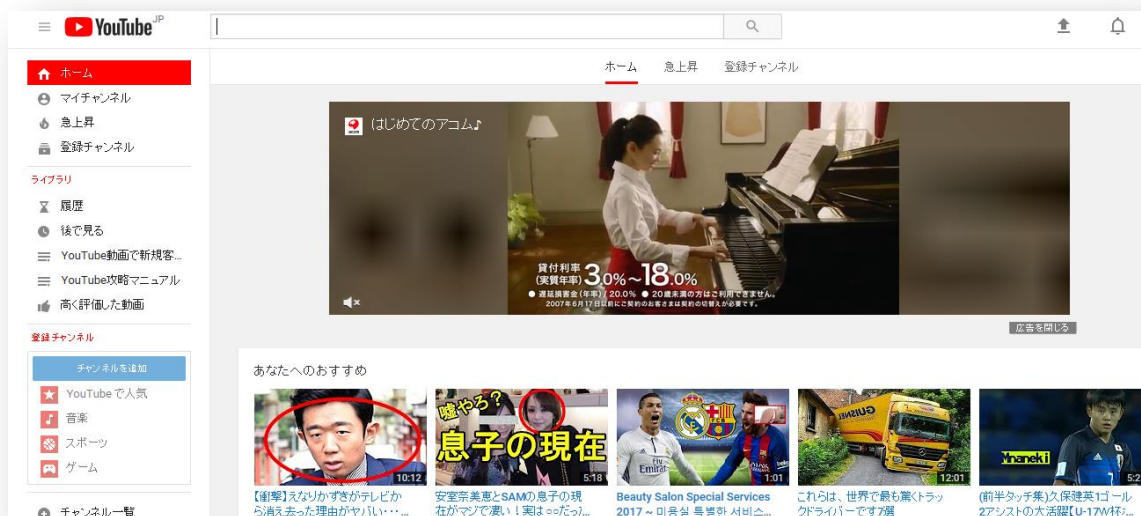
高機能な動画編集ソフトとしては、Windowsの場合はCamtasia Studio、Macの場合はiMovieやFinal Cut Proなどがお勧めです。

ブログへ動画を埋め込む方法

作成した動画をブログに埋め込む方法は、動画共有サイトに動画を登録して、そこで発行される URL か埋め込み用のタグを使うのが最も簡単です。

ブログに動画を公開する場合は、世界最大規模の動画サイトの **YouTube** を利用します。

- ・ [YouTube](#)



YouTube に新規登録後、動画をアップロードします。

動画の管理画面でアップロードした動画の URL をコピーして、ブログの記事に貼り付けます。または、埋め込みコードというものが取得できるので、それを自分のブログの動画を表示させたいところへ貼りつけても良いです。

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

第4章 メインブログ記事戦略編

■YouTube 動画管理画面



■ブログへの動画埋め込み例

