

## 稼ぐ系ブログ構築編

どうも、なるひこです。

このマニュアルでは「稼ぐ系」の  
ブログの作成方法について説明をしていきます。

なお、稼ぐ系ブログを構築するには  
できるだけ実績や経験が有ったほうが好ましいので、  
まずはトレンドや **SEO** で結果を出しましょう。

そしてその上で稼ぐ系ブログを構築することで、  
より大きな利益を出す事ができるようになりますからね。

1. 稼ぐ系ブログとは？
2. 稼ぐ系ブログの目的
3. 稼ぐ系ブログの作成
4. キャラクター戦略
5. 稼ぐ系ブログの SEO

# 1.稼ぐ系ブログとは？

そもそも稼ぐ系ブログってなんなの？

という疑問に答えておきます。

これは「お金を稼ぎたい人」をターゲットにしており、  
そして販売する商品は「情報商材」がメインです。

僕であればこのサイトですね。

<http://naruhiko1111.com/>

8 もう少し楽しく生きてみませんか？  
～ビジネスで22歳にしてトヨタを独立したなるひこのブログ～

TOP 自己紹介 アフィリエイト初心者講座 ツイッター講座 トレンド講座 マーケティング講座 50万への道のり

ブログ運営者：なるひこ 月収50万円稼ぐメール講座 月50万を目指すノウハウ

なるひこの  
月収50万までの道のり

- ✳️メール1通で19万稼いだ方法とは？
- ✳️1週間以内にアフィリエイトで稼ぐ方法とは？
- ✳️ネットビジネス初心者が成功するには？
- ✳️3つの限定プレゼントあり！！

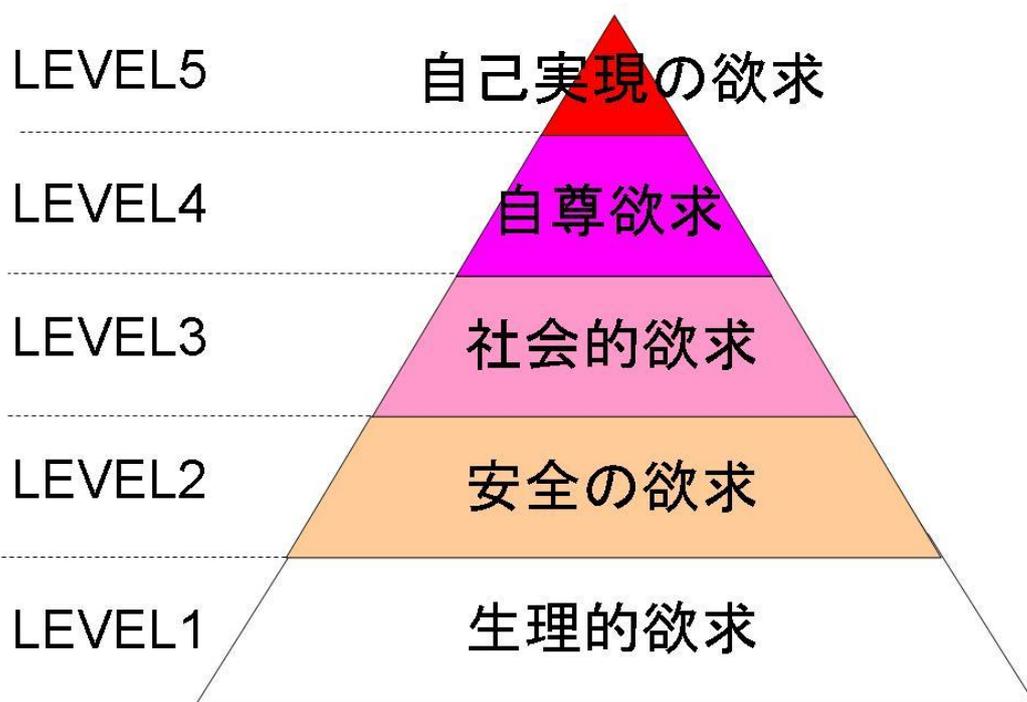
登録は下のボタンをクリック  
↓ ↓ ↓

メルマガ登録はこちら

人生をマンガにしてみた

お金が欲しいという欲求は大小の差はあれど  
誰もが等しく持っている欲求であり、  
需要が無くなることはありません。

更にお金を稼ぎたいという欲求は  
マズローの5段階欲求の安全欲求に位置するので、  
非常に強力な推進力を持つ欲求でもあります。



また、情報商材というのは

「**知識を提供してくれる電子書籍**」であり、

簡単に言えば実態の無い書籍だと思ってください。

ただし、稼ぐ系サイトはお金が欲しい人が集まるので、  
ここで扱っていく情報商材はお金を稼ぐタイプのものです。

有名なものを挙げると、

ネットビジネス大百科などが知名度が高いですね。

もういい加減、いつまでもあなたを稼がせることが出来ない“クソ”ネット 起業家の言う  
ことなんて聞くのやめませんか…

**わずか1ヶ月…約20通のメール…たったそれだけで  
2億円を稼ぎ、クライアントにも総計9億円以上稼がせた2人の男  
の頭脳を文字通り全て手に入れ、いつでも好きなだけ  
お金を稼げる人生というものを楽しんでみたくないですか…?**

**注目：**もしあなたが望むのなら、完全に無料でその方法の全てを知ることが出来ます。

(あなたは、お金を稼ぐ方法を、「自分一人では小銭すら稼げず、まともにビジネスも作れず、人に稼ぐ方法を教えることでのみお金を稼いでいる」自称ネット 起業家から聞きたいですか？それとも、ビジネスの最前線で何年にもわたって常に億単位のお金を稼ぎ続けている、世界レベルのトップ“プレイヤー”から聞きたいですか？)

和佐大輔

情報商材が書籍と違う点は、

- ・複製が無限に行える
- ・そのためアフィリエイト利益率が極端に高い
- ・購入するまで中身が完全にブラックボックス
- ・総じて高額である

これくらいですかね。

例えば先ほど挙げたネットビジネス大百科であれば、

商材の販売価格は1万円ですが、

アフィリエイト報酬は88%(8800円)もあります。

なのでアフィリエイトとしては圧倒的に儲かりますが、

商材によっては中身がスカスカのハズレもありますので、

そういったものを販売すれば当然自分の信頼が落ちます。

## 2. 稼ぐ系ブログの目的

稼ぐ系ブログの目的は全部で3つ。

- ① リスト(メルマガ読者)の確保
- ② 情報商材の販売
- ③ 自分のブランド基盤の作成

この3つの目的を持って稼ぐ系ブログを作成します。

目的を忘れてブログを運営すると碌なことにならないので、今のうちに目的意識をハッキリ持っておきましょう。

## ① リスト(メルマガ読者)の確保

これが最も重要な目的です。

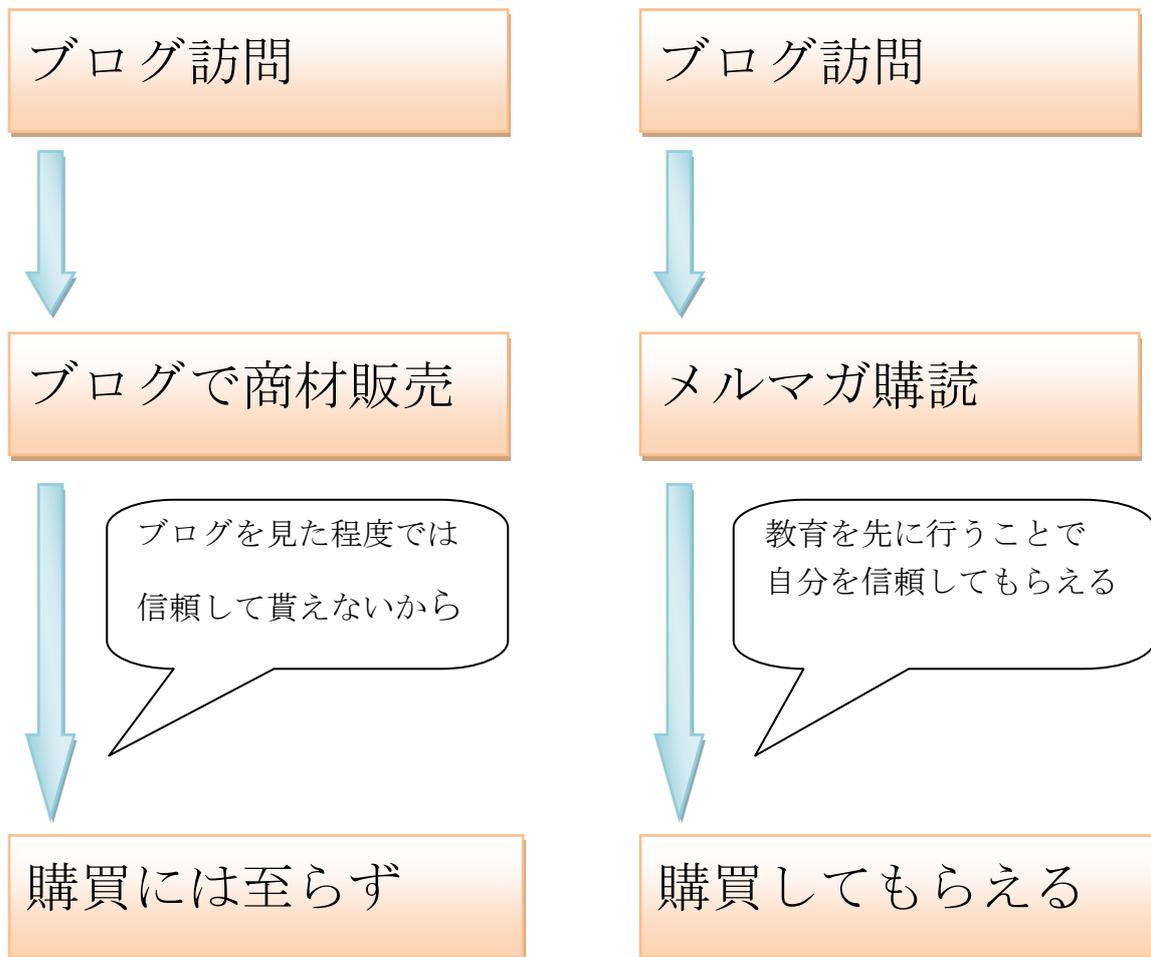
情報商材というのは先ほども言ったように高額であり、  
そう簡単に購入出来るものではありません。

アマゾンで買い物をする感覚と  
情報商材を購入する際の感覚は完全に別物であり、  
そう簡単に購入するようなものではありません。

ましてや、そんな高額なものを  
よく知りもしない人間から購入しようとは思わないはず。

ブログで直接商材が売れば良いのですが、  
残念ながらいきなりブログに訪れた人に  
何か商材を買ってもらうなんて難しいことです。

だからこそ情報商材をブログで売るのはなく、  
まずはメルマガというクッションを置くことにより、  
より多くの人に購入してもらうことが出来るわけです。



稼ぐ系ブログからの利益を最大化するためには  
まずはリストを取得して教育を行い、  
後々商品を紹介するという流れが鉄板です。

## ② 情報商材の販売

先ほど情報商材はブログからだとなりにくい、  
という話をしたと思います。

ですが、実際には全く売れないわけではないです。

一番の目的はリストの取得ですが、  
商材も売れるのであればやはりブログでも  
売って行きたいというのが本音です。

時にはメルマガ以外で  
直接ブログで商材を販売することもありますから、  
それもつ1の手段ですね。

### ③ 自分のブランド基盤の作成

ブログって言うのは要するに、  
自分のブランドの基盤となる場所なのです。

ここを基盤にしてメルマガを読んだり、  
ツイッターや facebook に参加してくれたり...

あらゆるメディアを連動して  
アフィリエイトをしていくことが好ましいですが、  
ブログは中心となるメディアなのです。

だからあなたが稼ぐ系ブログを作るのは、  
自分という存在のブランドを確率させるためのものである、  
ということを覚えておきましょう。

### 3.稼ぐ系ブログの作成

#### ①ワードプレスでブログを作る

稼ぐ系ブログを運営する際には、  
必ず無料ブログではなく有料のサーバーを利用しましょう。

長期的な資産となるものを作っていくのですから、  
その土台がいつ崩れるのかも分からないようなものを  
使っていては話になりません。

ただし、ロリポップなどの格安サーバーは  
アクセスが増えてくるとサーバー落ちしたりするので、  
一番良いのはエックスサーバーを利用することです。

サーバー契約、ドメイン取得、ワードプレスのインストール  
までこちらの動画で全て説明しています。

<http://naruhiko1111.com/818.html>

ちなみに動画ではテンプレートは  
エフィシエントアフィリエイトを導入していますが、  
これは別に違うものでも構いません。

やはり稼ぐ系サイトを作る上でおすすめなのは、  
「賢威」「ルレア」の2つですね。



エフィシエントでも悪くは無いのですが、  
稼ぐ系サイトを作る際にはやはり見合いません。

稼ぐ系サイトを作る際には  
有料のテンプレートを使用することも検討しましょう。

## ②ブログのキーワードを選ぶ

まず、僕のブログのタイトルですが、

「ネットビジネスで20代にて転職して独立したなるひこのブログ」です。

狙っているキーワードとしては、

「ネットビジネス」

「ネットビジネス 20代」

「ネットビジネス 転職」

「ネットビジネス 独立」

「ネットビジネス ブログ」

「20代 転職」

「20代 独立」

こんな感じですね。

これらのキーワードでアクセスを集めること想定しました。

「ネットビジネス」というキーワードは  
ライバルの多い激戦区であり、勝ち抜くのは難しいです。

逆にそれ以外のキーワードに関してはライバルも少なく、  
そこまで上位表示が難しいキーワードではありません。

しかし、競合が少ないなら検索数自体も少ない...

そこで、まずは検索数をこのツールで調べてみましょう。

[https://adwords.google.co.jp/o/Targeting/Explorer?\\_u=1000000000&\\_c=1000000000&ideaRequestType=KEYWORD\\_IDEAS#search.none](https://adwords.google.co.jp/o/Targeting/Explorer?_u=1000000000&_c=1000000000&ideaRequestType=KEYWORD_IDEAS#search.none)

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Explorer tool. The interface is in Japanese. At the top, there's a navigation bar with 'ホーム' (Home) and '運用ツール' (Tools). The main area is titled 'キーワードを検索' (Search for keywords) and contains several input fields: '単語またはフレーズ' (Word or phrase) with '1行に1つ' (1 per line) entered, 'ウェブサイト' (Website) with 'www.google.com/page.html', and 'カテゴリ' (Category) with 'アパレル' (Apparel). There are also checkboxes for '入力した語句を含む候補のみを表示' (Show only suggestions containing the entered terms) and '詳細オプションとフィルタ' (Advanced options and filters). A yellow warning box states: '画像に表示されている文字を入力してください。また、お客様のアカウントに合ったキーワード候補を確認するには、ログインしてください。' (Please enter the characters shown in the image. Also, to check keyword suggestions that match your account, please log in). Below the warning, there are two examples of keyword suggestions: 'ivegat' and 'customary'. At the bottom, there's a '検索' (Search) button and a note: '大文字と小文字は区別されません' (Uppercase and lowercase letters are not distinguished).

このツールはグーグルの月間検索数を調べるもので、  
無料で使用することが可能です。

「ネットビジネス」の月間検索数は 5400。

キーワード	競合性	グローバル月間検索ボリューム <small>?</small>
ネットビジネス ▾	高	5,400

そしてその他のキーワードを見てみると、

キーワード	競合性	グローバル月間検索ボリューム <small>?</small>
ネットビジネス 20代 ▾	-	-

キーワード	競合性	グローバル月間検索ボリューム <small>?</small>
20代 独立 ▾	低	46

キーワード	競合性	グローバル月間検索ボリューム <small>?</small>
ネットビジネス 独立 ▾	-	-

いずれも検索数がショボイですね。

むしろ測定不能のキーワードも入っている有様です。

ですが、ここで気をつけておいて欲しいのが、

あくまでキーワードツールの検索数は

大まかな指標でしかないということです。

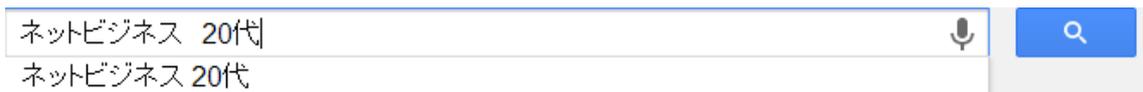
月間検索数が 10 しか無いとか、

もしくは「-」で測定不能レベルだったとしても、

実際には少なからずアクセスがあります。

少なくともこうして検索候補として表示される以上、

測定不能だったキーワードだとしても問題ありません。



A screenshot of a search bar interface. The search bar contains the text "ネットビジネス 20代" (Net Business 20s). Below the search bar, there is a dropdown menu showing the same text "ネットビジネス 20代". To the right of the search bar is a microphone icon and a blue search button with a magnifying glass icon.

もちろん大量のアクセスが集まることは無いですが、

そもそも最初からビッグキーワードばかり狙ってはい

いつまで経ってもアクセスを集める事ができないので、

ある程度こうしたキーワードも必要なのです。

...ただし。

僕のブログで失敗したと思うところがあって、

もう少しビッグキーワードの比率を

高めるべきだったと思っています。

結局アクセスの大半はロングテールによるものになり、

正直小さいキーワードを入れてもあまり意味が無いのです。

だから最初のうちはロングテールのアクセスだけを集めて、

ブログが育ってきたらビッグキーワードで上位表示される。

なのでスモールキーワードの割合は少なくても良いですから、

ある程度のビッグキーワードを狙って行きましょう。

あんまりビッグすぎるのはダメですが、

月間検索数 1 万前後までなら十分攻略出来ますね。

## ※ロングテールとは？

特定のキーワードに特化するのではなく、  
浅く広くキーワードからアクセスを集め、  
ブログの総アクセス数を増やす手法です。

特定のキーワードを上位表示するだけだと、  
そのキーワードがライバルに負けた瞬間に、  
ガクッとアクセスが落ちてしまいます。

競合サイトが増えるばかりの今の時代に、  
特化キーワードだけでアクセスを集めるやり方は  
すぐわないものになっています。

なので特定キーワードだけを狙うのではなく、  
ブログの SEO をひたすら底上げしていき、

最終的に多くのキーワードから幅広くアクセスを集める、

そういう方法が今後狙うべき戦略です。

## ■ドメインの取得について

トレンドサイトの場合は  
正直ドメインは何でも良いのですが、  
稼ぐ系サイトはそうもいきません。

稼ぐ系サイトに関しましては  
ある程度キーワードを狙っていきますので、  
当然ドメインもそれに合わせたものを取るべきです。

もっとも、少し分かりにくいと思うので、  
例を出していきますね。

例えば「お金 稼ぐ」で上位表示を狙う場合。

その場合であれば取得するドメインは、

「okane-kasegu」

「money-earn」

こんな感じがベストですね。

ねらっているキーワードをローマ字読みにするか、

もしくは英語に直すか、という感じがベストですね。

ちなみに日本語ドメインに関しては、

あれはロングテールには向かないドメインなので、

稼ぐ系サイトは通常ドメインで作成しましょう。

しかし僕のサイトを見てもらえばわかりますが、  
ドメインは以下のようになっています。

<http://naruhiko1111.com/>

これは「なるひこ」というキーワードでは  
上位表示をされやすくなるのですが、  
そもそもなるひこで上位表示してもしょうがないわけで(笑)

なのでこれは悪い見本ですね。

あなたがサイトを作るときは、  
自分がねらっているビッグキーワードを  
ドメインにすると良いでしょう。

### ③ 各種プラグインの導入

ワードプレスにはプラグインという簡単に使用することが出来る拡張機能があって、便利な機能を入れていきます。

プラグインは入れれば入れるだけサイトが重くなったり干渉しあって動作がおかしくなる可能性が高くなります。

なので、トレンドサイトには使用しているプラグインで若干使用していないものがあります。

こちらのテキストから「稼ぐ系サイト」と書いてある方のプラグインを導入して行きましょう。

<http://naruhiko1111.com/wp-content/uploads/2013/06/plugin.txt>

#### ④ ブログカスタマイズ

ブログをカスタマイズするに当たり

利用していくのは Photoscape という無料ソフトです。

<http://photoscape.softonic.jp/>

このソフトは無料の割にはかなり多機能で、

使いやすさもかなり良好だという特徴があります。

もちろんフォトショップを既に利用していて、

画像加工なんて簡単にできるという人は、

Photoscape なんて利用する必要はありません。

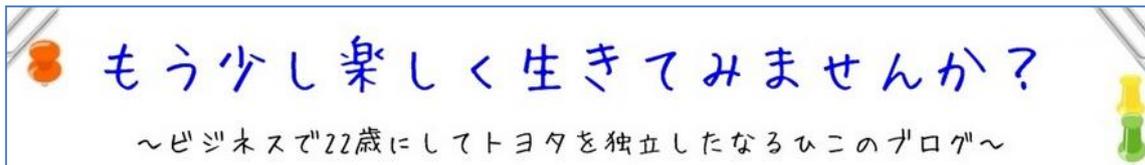
ただし、ほとんどの人は画像加工なんて

まともに行ったことも無いと思いますので、

まずは Photoscape の基本的な使い方を学んでください。

## ■ヘッダー

下記は僕のブログのヘッダーです。



僕はたまたま白色基調の画像を利用していますが、これはあくまでブログの総合的な色に合わせた結果です。

当然黒基調のブログであればヘッダーも黒っぽいですし、カラフル系であればヘッダーもカラフル系ということ。

とりあえずヘッダーを作る注意点としては、

文字を大量に入れ過ぎないということですね。

文字を大量に入れるとパッと見がわかりづらくなり、ページを閉じられてしまう原因となりますから。

また、当たり前と言えば当たりの事なのですが、  
ブログタイトルとヘッダーの名前は違ってても良いです。

例えば僕のブログタイトルは

「ネットビジネスで20代にて転職して独立したなるひこのブログ」

ですがヘッダーに書いてあるのは、

「ビジネスで22歳にしてトヨタを独立したなるひこのブログ」

見比べてみると少し違います。

これは何故なのかと言うと、

検索エンジンから集めたいアクセスとキャッチーな  
タイトルは別物だからです。

例えば検索エンジンから「トヨタ」なんてキーワードで  
アクセスを集めようと思っても、  
競争が強すぎて絶対に勝てっこありません。

だから僕のブログは比較的

競合が少ないキーワードをタイトルに入れることで、  
少しでもアクセスが集まりやすくしています。

逆にヘッダーに「トヨタ」と入れているのは、  
勝ち組の象徴的である企業を辞めてビジネスを開始した、  
というインパクトを演出するためです。

なぜかヘッダーにはタイトルを  
そのまま記入する必要があるという固定概念がありますが、  
そんなものは無視して構いません。

ヘッダーは読者の目を引き付けるものなので、  
できるだけインパクトや分かりやすさを重視しましょう。

## ■アバター

僕のブログを見てもらえば分かりますが、  
こんな感じのアバターを利用しています。



ただ、実際のところ言わせてもらおうと、  
アメブロのアバターって実は良くないんです（笑）

と言うのも、  
大半の人はアメブロのアバターを利用していますし、  
新鮮さが全く感じられません。

だから最初はアメブロでも構わないのですが、  
最終的には独自のアバターを作るべきです。

ちなみに無料でアバターを作成する場合、  
こちらの記事を参考にしてください。

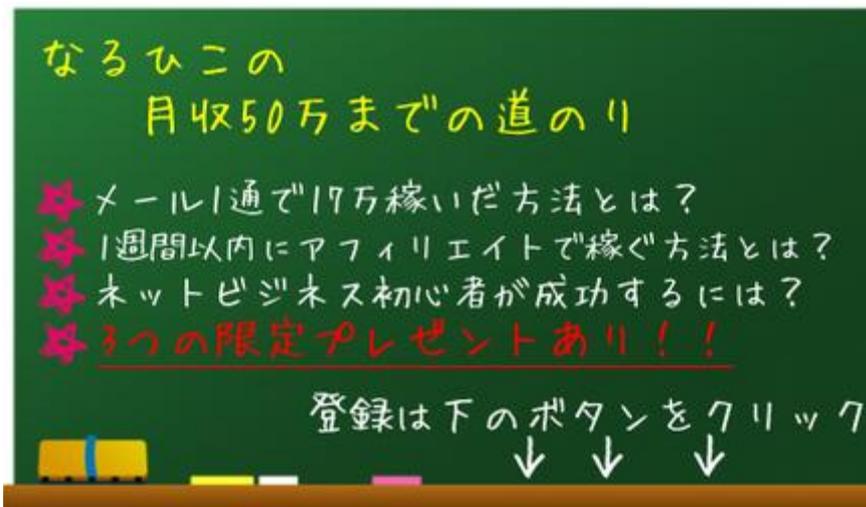
<http://blog.caraldo.net/2010/02/avatar.php>

まずは上記のアバターから選択して、  
そして利益が出てきた段階でアバターを変更していく、  
という流れが良いですかね。

## ⑤ オプトインの仕組み作成

稼ぐ系サイトの一番の目的は、  
メルマガの読者を獲得することです。

なので、そのために LP への誘導画像が必要となります。



僕であれば上記のような画像を利用していますが、  
あなたも同じように LP 誘導画像を作成して、  
ブログの読者が LP にアクセスできるようにします。

これについては、  
サイトの雰囲気や集めるアクセスの属性にもよるので、  
一概にどんなものが良いとは言えません。

なのでまずはとりあえず作成してみて、  
そして反応を見て少しずつ直していくというのが、  
最も効率的な方法と言えます。

ちなみにこの画像を作成する際には、  
僕は **Photoscape** を利用しました。

ただ、反応を見るにはクリック解析が必要なので、  
しっかりと解析を行っていきましょう。

ここで解析の仕方を説明しておきますね。

## ■クリック解析の方法

マニュアル通りに進めてもらってれば、  
pretty link というプラグインがブログに  
インストールされていると思います。

これはクリック数を解析できるプラグインで、  
サイトやメルマガで使用可能です。

そのため LP 誘導画像にこのプラグインを導入し、  
一日のクリック数を測定するというわけです。

やはり数字はすべてを物語りますから、  
こういった解析は必ず行ってください。

つつい面倒だと思ってしまうかもしれませんが、  
面倒な作業こそ他の人と差がつく場所ですからね。

ちなみに pretty link の使い方はこちらです。

<http://naruhiko1111.com/1511.html>

誘導画像のリンクに pretty link で生成したリンクを使用し、  
どれくらいクリックされたか調べていきます。

ちなみに生成できるリンク数に制限はないので、  
ブログのあらゆるリンクのクリック数を測定できます。

## ⑥ キラーコンテンツの作成

さて、ブログの外観やデザインが完成したら、あとはひたすら記事を書く作業になります。

ぶっちゃけて言ってしまうと、最初のうちは絶望的にアクセスが来ないです。

**僕だってブログを初めて最初の 100 記事くらいまでは、アクセスが 1 日 10 人くらいしか来ない状態**でした。

それでも、その時期を乗り越えないと稼げるようには絶対にならないのも事実。

だから最初はアクセスは少ないですが、それを続ければ必ず大きな成果を出せるということを強く認識しておいてください。

でも、ただ闇雲に記事を更新すれば良いわけではなく、  
ここで取り入れてみて欲しいのが  
「キラークンテンツ」という考え方です。

僕のブログであればグローバルメニューと、  
左メニューのおすすめ記事の部分がそれに該当します。

アフィリエイト初心者講座	ツイッター講座	トレンド講座	マーケティング講座
--------------	---------	--------	-----------

### おすすめ記事



2011.01.23  
相手を意のままに操る！？顧客心理を用いた40のマーケティングテクニック



2013.01.31  
あなたがアフィリエイトで1から月収50万を最速で達成するための方法



2011.01.23  
知っていて当たり前？全てのアフィリエイトターが知っておくべき20の要素

例えばこちらのページを見てもらえば分かりますが、かなりコンテンツ量の多い記事になっています。

## 目次

### 1.トレンド基本知識

- [1-1.トレンドアフィリエイトのやり方](#)
- [1-2.無料ブログか？独自ドメインか？](#)
- [1-3.ニュースの探し方](#)
- [1-4.ずらし攻略法](#)
- [1-5.キーワード探しに役立つ3つのツール](#)

### 2.トレンドで成果を出すためのヒント

- [2-1.滞在時間を伸ばす方法](#)
- [2-2.トレンドサイトに必要なSEO対策は？](#)
- [2-3.SEOの強さに応じたトレンドキーワードの選定方法](#)
- [2-4.インデックス速度に応じたトレンドのニュース記事選定方法](#)
- [2-5.各メディアのニュースの早さ](#)

だからこそ、このページを初めて見た人は、

「こんな凄いことがたくさん無料で書いてあるなんて、

このブログの運営者は相当凄い人物に違いない！」

と思って貰うことができます。

いわば、信頼関係を構築するのが難しいブログにおいて、  
一瞬で信頼を構築するために利用しているのが  
キラコンテンツであるということです。

ここのコンテンツに鋭いものを用意しておけばおくほど、  
相手の信頼を得ることも容易になります。

だから単に記事数を増やせというよりは、  
キラコンテンツの構想を作り、  
それを完成させるために必要な記事を書いていく感じです。

キラコンテンツについては  
こちらのマニュアルでも書いていますので、  
参考にしてください。

<http://naruhiko1111.com/wp-content/uploads/2013/06/contents.pdf>

## ⑦ サイドバーコンテンツ

さて、そもそも稼ぐ系サイトは

2カラムにするか？それとも3カラムにするか？

ということをお話しますね。

まず一般的な稼ぐ系サイトは、

3カラムになっている場合がほとんどです。



でも別にこれは理由があるわけではなく、

何となくみんながやってるから、というだけです。

なので3カラムでブログを作っている人に聞いても、  
なぜそれを選んだのか質問しても、  
おそらく答えられないと思います。

結局 2カラムでも3カラムでも、  
そこまで大きな差はありませんから、  
正直これは自分の好きな方で良いです。

2カラムだとサイドバーの縦が  
随分と長くなってしまいます。

逆に3カラムはブログがごちゃごちゃしてしまい、  
若干訪問者には見づらいイメージを与えます。

どちらが良いというわけではないのですが、  
これに関しては自分の好きな方を選択しましょう。

では、主なサイドバーコンテンツを紹介します。

## ■プロフィール

ブログ運営者：なるひこ



トヨタ系企業に就職するも自主性の無い仕事に嫌気が差し退社  
その後はネットビジネスに取り組み、22歳にして月収50万円を超える成果を上げる。  
現在はチーム生を指導しつつ、ブログとメルマガを連動したマーケティングを行なっている。

まずプロフィールは基本ですね。

例えば僕であれば、

左サイドバーにプロフィールを載せています。

これがないと誰が運営しているかわからないので、

まずプロフィール画像くらいは導入しましょう。

## ■実績画像

自分が稼いでいることを証明するために、非常に手っ取り早く効果を発揮するのが、実績画像を載せることです。

アフィリエイト報酬

¥525,910

僕であればこのように画像を載せていて、比較的に目立つ位置に置いています。

やはり 自分が専門家である、ということ相手を示す必要があるため、そのために実績画像載せるのですね。

ちなみに余談ですが、  
本来インフォトップの実績画像は、  
こんなに綺麗に撮ることはできません。

では僕がどんなテクニックを使ったのかというと、  
画像をキャプチャーする前にブラウザの画面の大きさを  
大きめに変更したのです。

「Ctrl」「+」

この二つのキーを押すことによって、  
ブラウザ内の画面を拡大できます。

拡大状態で raputure などのソフトでキャプチャすれば、  
綺麗な状態で画像が撮れるということです。

## ■指導したメンバーの実績

自分の実績はもちろん大切ですが、  
実際には「自分がいくら稼いだか？」よりも、  
「いくら稼がせたのか？」の方が 100 倍重要です。

結局人間なんて自分の事にしか興味がなくて、  
あくまで「自分に何をしてくれる人なのか？」  
という目線でしか物事を見ることができません。

従って少しでも多くの読者を集めるには、

誰かを稼がせたという実績を  
強く打ち出していく必要があるのです。

もちろん今は自分の実績しかないと思いますが、  
購入者を育ててしっかりと稼げるようになってもらえば、  
その実績をブログに掲載することにより、  
自分のブランディングを高めることができます。

**【なるひこチーム生実績】**

ハッチさん：月収15万

小林さん：月収11万

なっちさん月収12万

清水さん：月収11万

明石さん：月収10万

チーム生3月実績

僕もこんな感じで

チーム生の実績をブログに載せていますね。

結局これは自分のブランディングのためであり、

これによって多くの人を引きつけることができるのです。

重要なことなのでもう一度書いておきますが、

自分がどんな結果を残したか？ではなく、

自分にどんな結果を与えてくれるのか？です。

ここが非常に重要なポイントなので、

他人の実績を積極的に活用していきましょう。

## ■オプトインの仕組み

基本的に僕はサイドバーのコンテンツは、  
リストを取るための仕組みになっています。

例えば漫画の LP を縮小したサイズのもの。

これは興味を持たせてクリックさせるためのもので、  
漫画という若干方向性の違うアピールをすることで、  
より多くの人にクリックしてもらえるようにするわけです。

またその上には「月 50 万を目指すノウハウ」という  
無料レポートとして利用したブログに  
そのまま飛ばすようにしています。

この無料レポートブログには  
オプトインを取る仕組みが整っているので、  
アクセスを流せばリストは入るわけですね。

多くの情報商材系のサイトでは、  
いまだにサイドバーに商材を並べて、  
誰かがたまたま購入することを目的にしています。

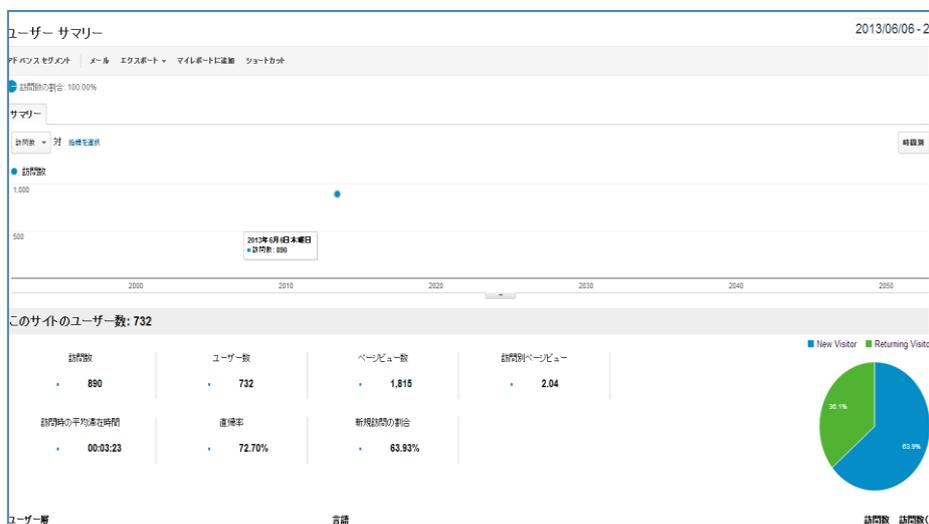
ですがもはやそんなものは必要なくて、  
サイドバーに商材を何個も並べているのは、  
逆に自分のブランディングを下げるだけです。

なのでサイドバーも基本的にはリスト取りに専念して、  
ブログのあらゆる場所から  
メルマガ登録へ誘導していきましょう。

※ブログはあくまでリスト取得のためのものであり、  
全てのコンテンツはその目的につながるもの

## ⑧ 改善

ブログの作成が一通り終わったら、  
あとはひたすら改善を繰り返していきます。



具体的な改善方法についてですが、  
やはりこれはアナリティクスの結果と、  
オプトイン数を基準にすると良いでしょう。

これを見ながら改善すべきポイントを改善し、  
より多くのオプトインを取れるようにします。

## ■直帰率

まず直帰率に関してですが、

これは厳密に言えば「すぐに帰ってしまった人」を表している訳ではありません。

まずは直帰率について

正しい理解をしておいてください。

<http://naruhiko1111.com/4562.html>

また直帰率と離脱率の違いも知っておきましょう

<http://naruhiko1111.com/4554.html>

そしてこれについて理解をしてもらった上で、

直帰率改善の方法をお話します。

結局直帰率が高いというのは、  
コンテンツに魅力を感じていないというよりも、  
1 ページで用が完結してしまうからです。

例えば僕がプラグインを導入するとき、  
やり方のわからないプラグインがあるとします。

そうすれば当然僕は  
その方法が書いてあるサイトを探し、  
アクセスをすることでしょう。

そしてサイトに書いてある説明通りに  
プラグインを導入できるでしょうね。

非常に役に立つサイトですが、  
しかしそれが必ずしも良いとは言えません。

なぜなら、

僕はプラグインの設定を知りたかっただけなので、  
その答えを知ったらすぐに去ってしまいます。

つまり内容に満足したから、

そのままサイトを後にするということですね。

仮に質が高い記事であったとしても、

それが必ずしも直帰率の改善に

繋がるとは限らないということです。

なので日頃から大事になってくるのが、

各記事内で行う内部リンクによる循環です。

例えばプラグイン関係で検索してくる人は、  
ブログのカスタマイズや利便性の向上に、  
興味がある人ですよ？

ということは、

こちらが新たに役立つプラグインを提案してあげれば、  
その提案に興味を持つ可能性が非常に高いです。

訪問前まではあるプラグインの設定だけが目的だったのに、  
思ってもみなかった提案をされることによって、  
それに興味を持つということですね。

なので相手の疑問に答えることはもちろんですが、  
さらにそこから相手の**"潜在的欲求"**を見つけ出し、  
それに答えてあげる記事に誘導していきます。

そうすれば平均 PV 数も増加しますし、  
自然に直帰率は下がるのです。

内部リンクを入れるというと、  
たまたま何の脈絡もなく内部リンクを  
ポンと記事の中に入れる人がいます。

しかしそれでは意味がなくて、  
あくまで相手の重要に答えることが出来るような  
内部リンクがあると効果的なのです。

少しイメージがつきにくいと思うので、  
実際にどのような感じで内部リンクを送れば良いのか、  
簡単に例を作ってみました。

あくまでこれは一例に過ぎませんが、  
このように潜在的なニーズに訴えかけて、  
直帰率や平均 PV を改善しましょう。

---

---

ワードプレスの入力効率化には、

*addquicktag* というプラグインがおすすめです。

これを使えばあらゆるタグが簡易的に使えるので、

わざわざ自分で *HTML* やタグを入力して、

面倒なことをする必要がありません。

テキストエディタでしか使えないプラグインですが、

ぜひこちらのプラグインを導入してみてください。

⇒

えっ、でもビジュアルエディタの人は？

安心してください。

実はこれとは別のプラグインで、

ビジュアルエディタの入力を著を効率的にする

素晴らしいプラグインがあるんですよ。

⇒

---

---

## ■滞在時間

滞在時間は SEO に関係ないと言われていたますが、  
僕は全く関係ないとは思っていません。

もし仮に今は関係ないとしても、  
いずれ必ず意識しなければいけないポイントです。

滞在時間が長いということは、  
そのコンテンツが見応えがある証ですから、  
どう考えても重要な評価基準になります。

なので平均 PV はもちろんですが、  
今後は滞在時間を延ばしていくことも、  
視野に入れていただきたいと思います。

最も滞在時間を延ばす方法は、  
やはり 1 記事 1 記事に満足してもらって、  
平均 PV 用伸ばしていくということになります。

単純に記事の長さを伸ばすのも良いですが、  
滞在時間を延ばすために無理に記事を長くしても、  
それは決して良い結果を生みません。

なので短い記事なら短い記事でも良いので、  
以下に訪問者が自分のサイトを多く巡回してくれるか？  
ということをポイントにしてください。

あと滞在時間を伸ばすのに有効なのが、  
動画を使うということですね。

実際、動画を導入しているサイトに関しては、  
非常に滞在時間が長くなる傾向があります。

もちろん全く関係ないと顔を入れるのはダメですが、  
必要であれば youtube などから動画を持ってきて、  
それで滞在時間を延ばすのも良いでしょう。

もし自分で動画を作成するという場合は、  
カムタジアスタジオというソフトがオススメです。

これに関しては有料ソフトなのですが、  
windows で動画を作成する場合においては、  
このソフトが断然良いですね。

## ■キーワードによる改善

次はサイトに来ているキーワードを分析して、より良くなるように改善を加えていきます。

グーグルアナリティクスレポート画面から

「トラフィック」→「参照元」→「検索」→「サマリー」

この順番にクリックしていきます。

The screenshot shows the Google Analytics interface. On the left sidebar, the following items are highlighted with red boxes: 'トラフィック' (Traffic), '参照元' (Referrals), '検索' (Search), and 'サマリー' (Summary). The main content area shows a line chart for the date '2013年6月6日 木曜日' (Thursday, June 6, 2013) with a data point for '訪問数: 564' (Visits: 564). Below the chart, the primary dimension is set to 'トラフィックの種類' (Traffic Type) and the secondary dimension is set to 'キーワード' (Keyword). The table below shows the following data:

トラフィックの種類
1. organic

こうすることによって、  
今あなたのサイトへと来ているアクセスの、  
具体的なキーワードがわかります。

例えば僕のアクセス解析の  
キーワードの一部を見てみましょう。

<input type="checkbox"/>	13. <a href="#">トレンドアフィリエイトとは</a>	3	6.33
<input type="checkbox"/>	14. <a href="#">日本語ドメイン デメリット</a>	3	1.33

「トレンドアフィリエイトとは」というキーワードは、  
平均 PV 数が 6.3 なのでかなりの数字と言えます。

しかしその一方で、

「日本語ドメイン デメリット」というキーワードでは、  
平均 PV 数が 1.33 しかありません。

つまりこれを見る限りでは、

「日本語ドメイン デメリット」で検索されるページには、  
改善の余地が残されているということがわかります。

こうやって細かい分析をすることで、

どの記事が足を引っ張っているのか？

ということが理解できます。

それを少しずつ改善できれば、

平均 PV が 3 とか 4 とかにも上昇してきます。

非常に細かいポイントではありますが、

こういったことの積み重ねによってアクセスが増えれば、

それだけオプトイン数の増加に繋がります。

ブログはあくまでオプトインを取る手段ですから、

少しでもその仕組みを強固なものにしていけば、

常に多くの読者が獲得できるようになりますよ。

## 4. キャラクター戦略

情報商材アフィリエイトを行う上で重要なのが、  
キャラクター戦略です。

分かりやすく言うと、

あなたという存在のキャラクターを作ることですね。

「いやいや、人間にキャラクター性も何も…」

とってしまうかもしれませんが、  
ネットにおいて「あなた」という人間は  
まだ存在していないのです。

だからネット上での自分を作り出すためには、  
自分の持っている人格や記憶から  
人物像を再構築する必要があるわけですね。

だからマンガや小説のキャラクターを  
作り出すと思ってくれても良いです。

「あなた」という人間は一体どんな人間なのか？

- ・ 一人称は何なのか？
- ・ 趣味は何なのか？
- ・ 口調はどんな感じなのか？
- ・ なぜアフィリエイトをしているのか？

まずはこういったものを決めてほしいわけです。

最初にキャラクターの大骨を決めておかないと、  
あとあとキャラがコロコロと変わって  
大変な事になってしまいます。

## ■まずは自分の持っている記憶を棚卸し

自分という人間がどのようなキャラなのか決める前に、  
まずやって欲しいことは自分の記憶の中にある  
情報を棚卸ししていくことです。

[http://www.accessllc.biz/2007/01/post\\_5.html](http://www.accessllc.biz/2007/01/post_5.html)

これはブレインダンプと呼ばれるものなのですが、  
ここで手を抜かずに作業をすればするほど  
後から素晴らしい結果が付いて来ます。

特に、年配の人ほど

ブレインダンプはしっかりと行なってください。

サラリーマン生活をしていると

どうしても余裕の無い生活が続けることになるので、  
自然と余分な記憶が頭の片隅に追いやられています。

だから「子供の頃の将来の夢はなんですか？」

と聞いても答えられない人が年配の方には多いのです。

他にも生きるために必要ない情報は

頭の中の遠い部分に押し込まれているので、

それを引っ張り出してこななければいけません。

自分の望み、欲望、過去、知識を全て書き出し、

まずは情報の棚卸しをして行きましょう。

## ■不要な情報と必要な情報を選択する

さて、ブレインダンプをしっかりと行えば、  
ひと通り自分の持っている情報を  
吐き出すことができたと思います。

そして次にやるべきことは、

必要な情報だけを選択することです。

と言うのも、キャラクターを作る際に、  
出すべき部分と隠すべき部分があります。

世の中にはマイナスなイメージを与える情報も多く、  
全てを曝け出すことが本当に素晴らしいことで有るとは  
限らないわけですね。

例を出してみましよう。

分かりやすいのは「オタク」ですね。

例えばあなたがオタクだったとして、

それをメルマガやブログで出していくべきでしょうか？

...オタクと聞くだけで見下すような人も多いですし、

そうでなくても尊敬されるようなものではないですよ。

だから オタクという情報は自分に

マイナスイメージを与えかねない要素なので、

ビジネスの場では公開すべきではないのです。

他にも「前科持ち」とか「元キャバ嬢」とか、

自分のイメージを悪くしてしまうような情報は

封印しておくようにしましよう。

ただし、そういったマイナス情報であっても、そこにドラマがあれば公開することもあります。

例えばの話ですが、

---

うつ病で自殺も考えている時にたまたまアニメを見て、その脳天気な内容のアニメに気持ちが軽くなった。

だから自分もそういった作品を作って、同じようにうつ病で苦しんでいる人に対して少しでも何かしてあげたい。

だからこそ自分はアフィリエイトで資金を貯めている。そしていずれはアニメを作りたいと思っている

---

こういう感じで強い運命性をもたせると、マイナスな部分もドラマの一部となるので、そういう場合は公開するのもあります。

では、逆に公開すべきポイントですが、  
これはやはり「**凄い**」部分ですよね。

例えば今のアフィリエイト業界の代表的な人に  
京大出身ということを掲げている人がいますが、  
京大と言えればかなりの勝ち組コースです。

だからそんな人がアフィリエイトをやっている、  
ということ自体がかなりのインパクトにもなりますし、  
自分自身の評価を上げることにも繋がります。

また、僕もトヨタ系企業を辞めたということを  
ブログにも書いているわけですが、  
これも上記と同じ理由です。

トヨタに居た人間→凄い実力のある人であり、  
そんな人が勝ち組コースを外れてアフィリエイトをする、  
ということにインパクトが生まれるわけですね。

だから簡単に言うと、

履歴書に書けるような内容押し出していくべき、

ということですね。

ここまでの内容をまとめると、

公開すべき部分と、隠すべき部分を決めるということ。

ブランディングは人それぞれ違いますが、

やはり何でも曝け出せば良いわけではないので、

そこは注意しておきましょう。

## ■神になる必要はない

ブランディングにおいて良く言われることが、  
「神になれ」ということです。

神ブランディングが成功すると  
自分の一声は神の一声に等しいものとなるので、  
当たり前のように受け入れられます。

神の言うことは絶対であり、絶対的な力を持っている人物。

だからこそ自分の存在を不可侵の領域まで昇華することで、  
自分が大きな影響力を行使することが出来るのです。

なのでメルマガの発行の際には、  
教祖と信者の関係が例として使われることも多いですね。

ただし、神になるというのは

あくまでブランディングの1つの方法に過ぎず、

それが唯一の正解というわけではありません。

そもそも、神になるためには絶対的な力が必要であり、  
中途半端な実力しかない人間では神にはなれません。

他人を凌駕する圧倒的な力があれば良いですが、  
そうでなければ神ブランディングには挑戦せず、  
もう少し距離感が近い感じにするべきです。

友達感覚まで近づいてしまうのはNGですが、  
少なくとも神のように不可侵の領域に居るのではなく、  
ある程度近づくことが出来る距離感に居るということです。

この「**距離感**」という考え方が非常に重要で、  
これが近すぎたり、逆に遠すぎたりすると  
ビジネスの失敗率が極めて高くなります。

この距離感是人それぞれ違ってきますが、  
少なくとも最初は距離感を遠くしない方が良いです。

と言うのも、素晴らしい実力を持っている人であれば  
実績なんて無くても周囲から人が寄ってきますが、  
実力も実績も無ければ人は寄って来ません。

「メールの返信はしません！」とか言っても、  
そもそも実力の無い人にメールで聞くこともないですから、

だからおすすめなのは、

実績が無いうちはとにかく距離感を近くしておいて、  
実績が付いて来たら段々と遠くしていくということです。

ここを間違えてしまうと「お友達感覚」になってしまい  
お金を払ってもらうことが難しくなるので、  
この点は気をつけておきましょう。

## ■自分の名前を決める

さて、アフィリエイトをしていく上で  
自分の名前を決めなければいけません。

僕の場合であれば「なるひこ」という  
名前でアフィリエイト活動をしているわけですが、  
この名前も一応重要です。

では、一体どういった名前にすれば良いのか？

とりあえずオススメしたいのは、

「実際に検索されるキーワードを名前にする」

ということです。

1つ成功例を挙げてみると、

「スイクン」という名前は上手く行ってますよね。

知っている人は知っていると思いますが、

スイクンというのはポケットモンスターに登場する  
ポケモンの種類の1つです。

#### [スイクン - ポケモンWiki](#)

[wiki.ポケモン.com/wiki/スイクン](#) ▼

2013/04/15 - スイクンとはぜんこくずかんのNo.245のポケモンのこと。初登場はポケットモンスター 金・ ... 9.1 ポケットモンスター-SPECIALIにおけるスイクン. 10 ポケモンカードにおけるスイクン; 11 一般的な育成論; 12 各言語版での名称と由来; 13 関連項目 ...

#### [ネットビジネスで学生起業を果たした北大生スイクンのブログ](#)

[yakugakusuikun.com/](#) ▼

TOP | NO:7011 | 北海道大学薬学部で研究室生活の傍らネットビジネスで月収200万稼いで休学後、起業を果たして月収1000万を達成したスイクンのブログなどの情報を掲載。ネットビジネスで学生起業を果たした北大生スイクンのブログ。

#### [スイクン \(すいくん\)とは【ピクシブ百科事典】](#)

[dic.pixiv.net](#) > ... > [ポケモン一覧](#) > [伝説ポケモン](#) > [準伝説](#) > [三犬](#) ▼

スイクンとは、『ポケットモンスター』シリーズに登場するキャラクター(モンスター)。

スイクンさんのブログは「スイクン」で検索すると

7位に表示されるので、そこからアクセスが集まります。

逆に、僕の場合のように「なるひこ」と付けてしまうと、誰も検索しないようなキーワードなので勿体無いのです。

普通に考えて「なるひこ」だけで検索する人なんていませんよね？

「なるひこ」で上位表示しても意味が無いわけで、

元々存在する単語を自分の名前にした方が良いのです。

上位表示された時にアクセスが集まるような名前をつけていくことが望ましいですね。

## 5. 稼ぐ系ブログの SEO

稼ぐ系ブログの SEO についてですが、

基本的には特に必要ありません。

サテライトサイトも必要ないですし、

ソーシャルブックマークで自作自演する必要も無いです。

サテライトサイトで自作自演をしないと、

上位表示をすることはできない、という噂がありますが、

それはすでに過去のものになりました。

もちろん外部リンクは SEO に有効ではあるのですが、

質の悪いリンクを送っても逆に評価を下げる可能性があり、

わざわざ自作自演をする時間をもったいないです。

サテライトをすでに持っている人は使えば良いですが、

そうでなければ使う必要はないでしょう。

## ■内部リンク

まず SEO で気をつけることは内部リンクの充実です。

内部リンクを充実させることにより

Google のクローラーの巡回率が上昇し、

インデックス速度が向上します。

さらに当然のことではあるのですが、

記事中に他の記事へのリンクが散りばめられていれば、

当然ユーザーのサイト閲覧数は多くなります。

これまでは外部リンクばかりが意識されて、

内部リンクはおろそかにされることがほとんどでしたが、

今は内部リンクもかなり重要視されます。

関連性の高い記事をリンクで結び、

少しでもアクセスが集まるようにしていきましょう

## ■SNSによるリンク

稼ぐ系サイトの SEO で意識して欲しいところが、  
SNS による被リンクの獲得です。

SNS というのはツイッターや Facebook など、  
簡易コミュニケーションツールのことですね。

一般的に SNS からの被リンクには  
効果がないと言われているのですが、  
決してそんなことはありません。

もし SNS のリンクが効果がないと思っているとしたら、  
その知識は今後一切忘れてください。

SEO に関して間違った知識を垂れ流している人も多いので、  
そういう噂程度の話は信じないことですね。

SNS からの被リンクが効果があると言っても、それは自作自演で行うようなものではありません。

100 とか 200 とか大きな拡散を起こしていき、  
そして結果的にそこで多くの被リンクが発生し、  
そうすることで初めて効果があるのです。

単に1人で5とか10とか自作自演をしても効果はないので、いかに多くの拡散を起こしていくかが重要になるのです。

拡散についてはまた別マニュアルで説明していきますので、そちらを参考にいただければと思います。