

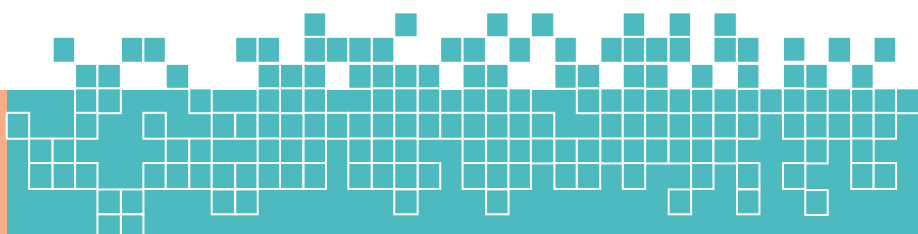
ブログマーケティング編

ぐうまにゅある 第4部

作成者：オリーブ

内容

WordPressのインストール.....	2
インストールに必要なもの.....	4
無料ブログではダメなのか？.....	6
WordPress クイックスタート	7
推奨ブログテンプレート.....	8
日記ブログは稼げない.....	11
適切なブログタイトル.....	13
ハンドルネームを決める.....	15
読者をファンに変えるコンテンツ.....	17
トップインフォメーション.....	19
グローバルメニュー	22
メールフォーム設置	24



ワードプレスのインストール

この章では稼げるブログの具体的な構築方法を解説します。
ブログを作る手順は次のようになります。

ワードプレスをインストールする



テンプレートを導入する



テーマ、タイトル、ハンドルネームを決める



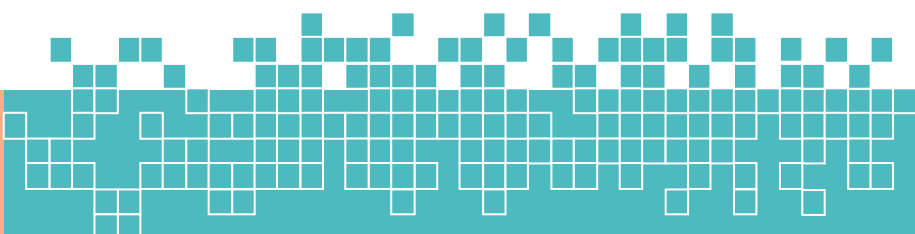
プロフィール記事を書く



アフィリエイト用にカスタマイズする



メールフォームを設置する



本教材では基本的に **ワードプレス** という有料ブログの利用を前提とした構築を紹介します。

○ワードプレス

<https://ja.wordpress.org/>

ワードプレスのダウンロードは無料ですが、設置するためのサーバー代やドメイン代は必須です。（月額合計 1000 円弱程度）
次でお勧めのサーバーとドメインサービスを紹介します。

インストールに必要なもの

ワードプレスを動かすには有料サーバーと独自ドメインが必須です。
ここでは僕も使っているものを紹介しておきます。

○エックスサーバー（有料サーバー）

<https://business.xserver.ne.jp>



○お名前.com（独自ドメイン）

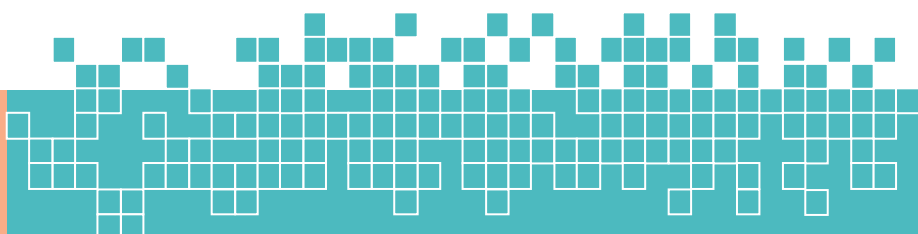
<https://www.onamae.com/>



エックスサーバーは管理画面からワードプレスを簡単にインストールできる
ブログ初心者優しいサービスです。

プランは最安値のもので十分です。

またエックスサーバーでは、たまにドメインが特典として付いてくるので、
その時は新たなドメインの契約は不要となります。
特別な理由がなければエックスサーバーの利用を推奨します。



無料ブログではダメなのか？

投資が必要と言われると、目を背けたくなる気持ちはわかります。
出来ることならお金を使わずに成果を上げたいですね。

しかし、**あなたに投資する気が無くても、同業者のライバルたちは容赦なく投資してきます。**

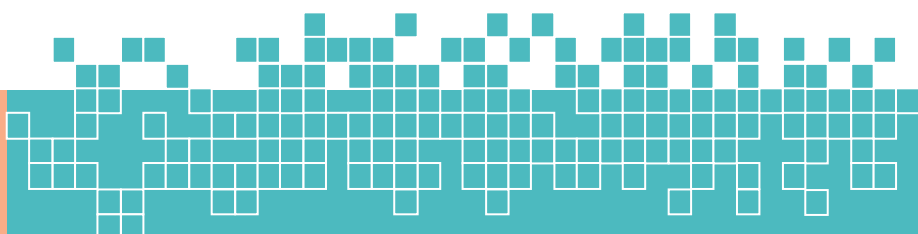
あなたよりも有利な土俵で情報発信されてしまうのです。

無料ブログを使うと、運営側の意向で削除されてしまう可能性があるし、カスタマイズも限られてしまいます。

対してWordPressなら完全に個人が保有するブログになるので、削除される心配もないし、カスタマイズも自由度が増します。
検索エンジンに強いのもメリットですね。

WordPressは無料ブログに比べて操作が複雑ですが、ブログ初心者だった僕でも、使っているうちに自然と慣れたので心配無用です。
長く使うことを考えれば、あえて無料ブログにこだわる必要はありません。

まずはサーバーとドメインを契約して、WordPressのインストールを済ませましょう。



WordPress クイックスタート

昔と比べると今はワードプレスも使いやすい環境になってきています。

その代表と呼べるものがエックスサーバーで使える『WordPress クイックスタート』と呼ばれる機能です。

僕が初めてワードプレスに挑戦したときは、一日がかりで設置に悪戦苦闘したのですが、この機能を使うと、**わずか10分程度でワードプレス設置が完了**してしまいます。

面倒な初期設定まで自動で終わります。

正直、今からブログを始める人がうらやましくなるぐらい簡単です。

あなたが初心者で、今すぐワードプレスを始めるのなら、『WordPress クイックスタート』は必ず利用しましょう。

詳しい利用手順は僕のブログに掲載しています。

参考にどうぞ。

【初心者用】ワードプレスブログの始め方

<http://aff11.com/wpblog/>

推奨ブログテンプレート

ブログを作った時に意識したいのがまずデザインです。

デザインが崩れていると読者を誘導しにくいし、メルマガ登録ページへたどり着いてもらえないので、なるべくアフィリエイトに向けたテンプレートを使いましょう。

お勧めは無料で使える **Luxeritas (ルクセリタス)** です。

[Luxeritas ダウンロードサイト](#)



Luxeritas は無料なのに高機能なテンプレートです。

ブログの重要部分に自由に広告を挿入できるし、専門知識がなくても、ある程度カスタマイズできるから、安いテンプレートを買うぐらいなら Luxeritas の利用をお勧めします。

ワードプレスがインストール出来たら導入してみてください。

ちなみに僕は Luxeritas ではなく、有料のテンプレートを使っています。

ブログを一生稼いでもらうための資産と考えるなら、テンプレートへ投資するのはあります。

カスタマイズの幅も広がります。

有料テンプレートでは僕も使っている「ザ・トール」はお勧めです。

[ザ・トール販売サイト](#)



ブログに「ザ・トール」の紹介記事も用意したので、よければ参考に見てみてください。

【参照記事】お勧めのブログテンプレート

<http://aff11.com/7215.html>

日記ブログは稼げない

ブログで記事を書くとは言っても、役に立たない日記を書いているだけでは読者は集まりません。

読者が集まらなければ商品も売れません。

ただの日記を書いているだけだと、読者は興味も持ってくれないでしょう。

そうやって間違った情報発信をしているにもかかわらず「稼げない稼げない」と嘆きながら、この業界を去ってしまったアフィリエイトは数えきれないほどいます。

アフィリエイトで稼ぐなら**専門性のある情報発信ブログ**を作りましょう。

ブログの専門性を高めると、そのテーマに興味をもった読者が熱心に記事を読みに来てくれるようになります。

お勧めテーマは次のようなものです。

- ・ビジネス、副業
- ・ギャンブル
- ・FX、投資
- ・恋愛
- ・美容、ダイエット
- ・勉強

上記のテーマは一定の需要がありますし、紹介できる商品も豊富です。特別な理由がない限りは、情報発信テーマを上記のうち一つに固定して実践することをお勧めします。

いくら需要があるテーマでもアフィリエイトできる商品がなければ売上は出ないし、逆に商品が豊富でも需要のないテーマでは見込み客が集まりません。

もちろん上記以外で、あなたが得意とするテーマを選んでも、稼げないわけではありませんが、需要も商品もないテーマだと大きく稼ぐまで遠回りすることになります。

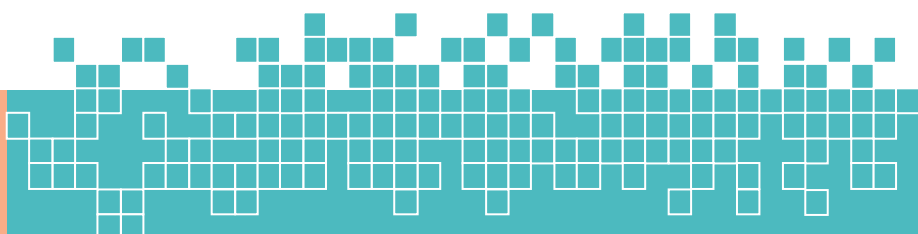
独自のテーマでブログを作る場合はアフィリエイトで成果が出せそうか、吟味してから始めましょう。

とくにこだわりがなければ上記で紹介したお勧めテーマの中から選んでください。

既にあなたの実績があるテーマが浮かべば、それを選んでもいいし、たとえ今知識がなかったとしても、興味があるものを実践していると記事は書けるようになります。

テーマの固定はライバルとの差別化にもなります。

ブログの専門性が高まり、ライバルが発信していない情報を扱うと、それに興味を持った読者が集まってくるでしょう。



適切なブログタイトル

ブログを運営すると必ずブログタイトルを決めなければなりません。

できるだけユニークなタイトルを考えてみましょう。

とはいえ、ブログタイトルに正解はなく、あまりにふざけたタイトルでない限り、どんなものにしても問題ありません。

大事なのは、**胡散臭さと広告臭さを消すこと**ですね。

アフィリエイトをテーマにしているブログの中には「アフィリエイトで〇〇円稼いだサラリーマンのブログ」という感じの露骨なタイトルもよく見かけますが、まずこれはやめましょう。

テーマに絡めた露骨なタイトルにすると、むしろ胡散臭いブログに見られます。

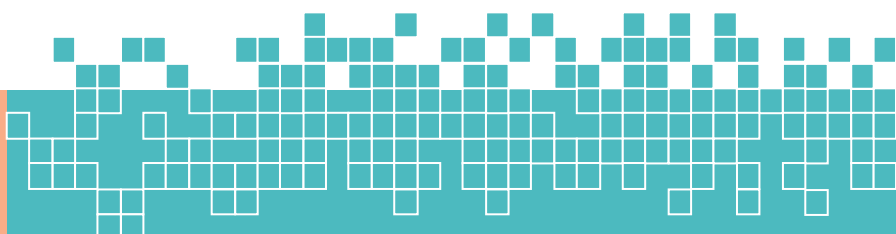
また検索エンジンからアクセスを集めるために、重要なキーワードをブログタイトルに絡めるというノウハウもあります。
例えば次のようなものですね。

『サラリーマンが稼ぐアフィリエイト実践記』
『アフィリエイトに挑戦する学生のブログ』
『主婦でも出来るアフィリエイトでお小遣い稼ぎ』

これらタイトルは『アフィリエイト』『稼ぐ』などの重要キーワードを含めて検索エンジンにヒットされやすくする狙いがあります。

確かに、キーワードはアクセスアップで重要だと思います。

・・・しかし、これも気にしないでください。



長期的に稼ぐブログで重要なのは、ブログタイトルよりも記事タイトルです。

実際、大きなブログが検索エンジンにヒットするときは、ブログタイトルよりも記事タイトルによるものが大半です。
いくらブログタイトルにキーワードを含めてもアクセスアップは狙えません。

検索エンジンを意識しすぎて、不自然で胡散臭いタイトルになるなら、僕のブログ（ぐうたらまにまに）のようにユニークなタイトルの方が好感を持たれます。

僕にメッセージをくれる読者の中には、ブログタイトルに惹かれたと言ってくれる方も数名いました。

テンプレのようなタイトルを使うより、ユニーク性や親しみやすさを重視したタイトルにした方が読者の興味を惹きつけるし、それが結果的に集客へと繋がるのです。

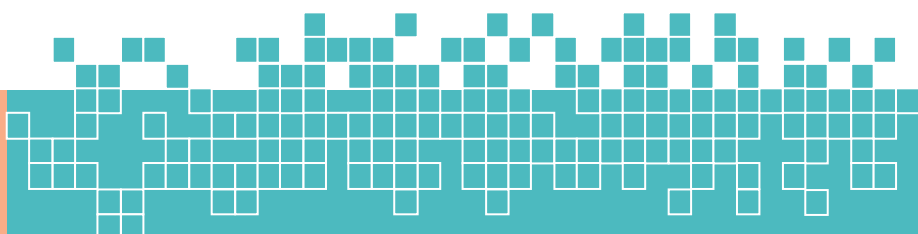
あとブログではありませんが、お菓子で例えると、『きのこの山』『たけのこの里』などはタイトルとして満点だと思います。

覚えやすいしキャッチーですね。
あのお菓子が売れた要因として、名前のインパクトも一役買っているはずです。

ただ初めはブログのコンセプトも固まっていないと思うので、タイトルを確定するのも難しいと思います。

ブログタイトルは何度でも変更できるので、最初は仮名を付けておいて、徐々に理想のタイトルへと近づければいいでしょう。

ブログは毎日訪問してもらうメディアです。
読者が親しみを持ってくれそうなタイトルを付けられれば最高ですね。



ハンドルネームを決める

ブログを運営するには著者であるあなたの**ハンドルネーム**が必要です。

何らかの事情で本名を使えないこともあると思うので、その場合はブログでわざわざ名前を公開する必要はありません。

(ただしメルマガでは特電法として記載する必要があります)

ハンドルネームを名乗ると読者の記憶に残りやすいというメリットもあります。

基本的にはブログタイトルと同じで、センスが問われるものですが、覚えやすいハンドルネームであれば、あまり深く考える必要はないと思います。

ただし**ハンドルネームを頻繁に変更するのは控えましょう。**
読者が混乱してしまいます。

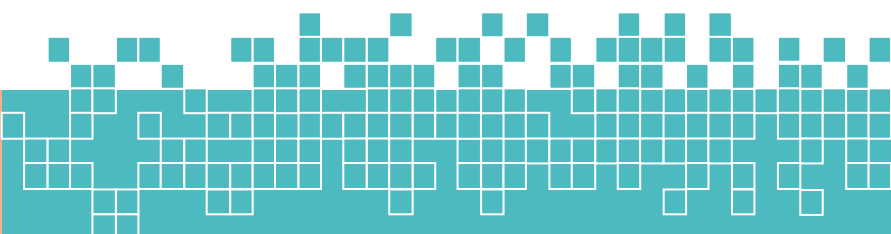
あまり頻繁にハンドルネームを変えると、あなたのハンドルネームに馴染み始めていた読者まで離れてしまいます。
長く付き合っていくものなので慎重に決めたほうがいいですね。

ハンドルネームに抵抗があるなら、本名っぽいハンドルネームにする手段もあります。

例えば、本名が田中太郎さんなら、ハンドルネームは竹中達郎にするとか。
誠実そうな名前にしておけば読者からも信用されやすくなります。

こういうハンドルネームにしておくとか、公の場で名乗るときも恥ずかしくありません。
ブログをビジネスとして使うなら有効な手段です。

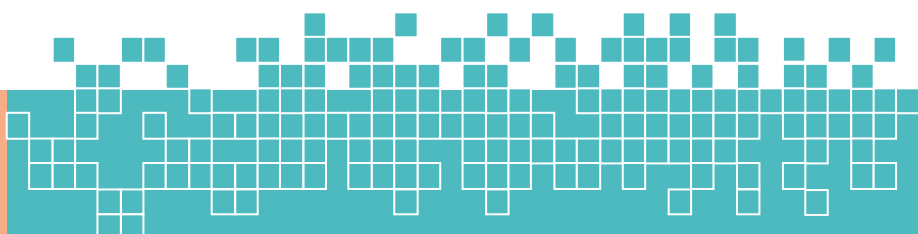
ちなみに僕のハンドルネームは直感で決めたので、あんまり参考にしない方がいいと思います。



今後のためにも、いくつかハンドルネーム候補を上げて決めましょう。

とはいえ、ハンドルネームで稼ぐ金額が大幅に変わるわけではないので、時間をかけすぎるものでもありません。

頻繁に変えてはいけないとはいっても、記事内で「今日から〇〇と名乗ります。よろしくお願いします。」と述べればあまり問題にならないことなので。



読者をファンに変えるコンテンツ

ある程度ブログの形が整ったら**プロフィール記事**を書いてみましょう。

読者からすると、あなたはこの世に存在しているのかも分からない販売者ですから、少なからず警戒します。

警戒された状態で商品を買っていただくのは不可能だといっても過言ではありません。

しかしプロフィールがあれば、読者もなんとなく警戒心を解いてくれるんですよね。

あなたという人間をなるべく開示してあげましょう。

あなたのブログを初めて訪問して、記事に感動してくれた読者は、どんな人が記事を書いているのか気になるはずです。

面白い記事を書くほどプロフィール記事を見ってくれる読者ができます。

さらに**プロフィールには、読者を一発でファン化させる威力があります。**

例えば、あなたがジャニーズのライブに積極的に参加する猛烈なファンだとして、読者も同じくジャニーズ好きの方なら、そこで親近感が生まれます。そうすると読者はあなたのことを仲間だと思いこみ、記事も熱心に読んでくれるようになります。

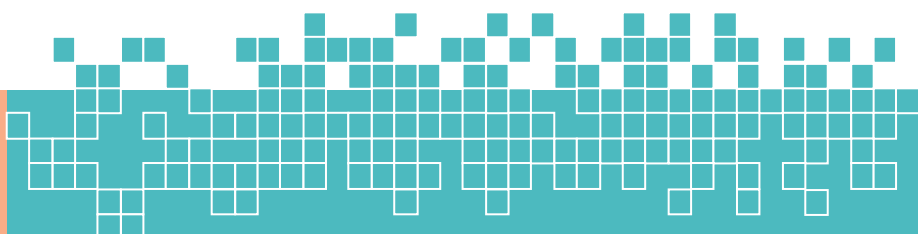
僕はプロフィール記事にゲームが好きでインドアな人間だと書いています。

ゲームが好きで一日中ゲームをしていたい。

会社に雇われず、面倒な人間関係を断ち切って独立したい。

そんなひとたちは僕の元に、よく相談メッセージを送ってくれるようになるまで信頼して頂きました。

文章は長くなってもいいので、プロフィールにはできるだけあなたという人間は何者なのか書いてみてください。



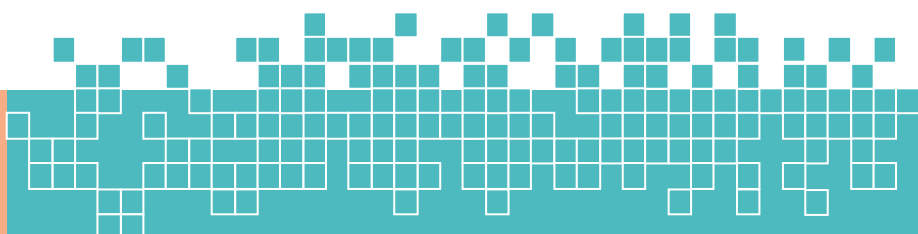
あなたの思いがこもったプロフィールを読者が読んでくれれば、人間味を感じて信用が生まれます。

プロフィールで読者が泣いてしまったという例もあります。
そんな共感エピソードを書ければ、たとえ顔が見えない相手でも商品をおるのは難しくないと思いませんか？

もちろん最初からそんな大作プロフィールにする必要はありません。
加筆修正は後からでも可能です。

年齢、家族構成、ペット、好きな食べ物、嫌いな食べ物、職業、ネットビジネスを始めた理由など、わかりやすいものから書き出していきましょう。

書き上げたプロフィール記事は、ブログの目立つ場所へ設置するのも忘れないようにしてください。



トップインフォメーション

記事の一番上に表示されるスペースは読者が初めに目を通す場所です。

ここを **トップインフォメーション** と言います。

トップインフォメーションに重要コンテンツを設置しておくことで、固定読者の獲得に繋がる場合があります。

メルマガ登録ページ、力を入れて書いたプロフィール、商品紹介ページなど。何を設置するのか特に決まりはありませんが、あなたが注目してもらいたいコンテンツを配置して、有効活用しましょう。

では実際にトップインフォメーションの使用例を紹介していきます。

事例1 重要コンテンツへの誘導



コンテンツは一つではなく、いくつか設置しても構いません。

ただしあまりに項目を増やしすぎると、読者が目当ての記事にたどり着かないので、なるべく厳選したコンテンツを設置しましょう。

事例2 商品レビューページへの誘導



すでにあなたの取り扱っているジャンルに興味を持っている読者がやってくることを想定するなら、ここで商品を紹介しても構いません。

もちろん次のような無料プレゼントと組み合わせてもいいでしょう。

事例3 無料プレゼント



メルマガ読者を増やしたいなら無料プレゼントページへの誘導がお勧めです。

ちなみに『Luxeritas』ではウィジェットの『記事タイトルウィジェット』からトップインフォメーションをカスタマイズすることができます。



左側にあるテキストウィジェットを使えば、様々なトップインフォメーションを作成することができるので、まずは遊び感覚でカスタマイズしてみましょう。

グローバルメニュー

ブログ上部に並んだリンクのことをグローバルメニューと呼びます。



読者をメインコンテンツへ誘導するなら、**グローバルメニューは必ず設置**しておきましょう

トップインフォメーションに続いてこちらも誘導率が高いポイントです。

「このブログには価値ある情報がない！」と感じた読者はすぐにブログを閉じてしまいます。

せっかく力を入れて書いた記事やプロフィールも、目立たせなければ読んでもらえません。

どこに目的のコンテンツがあるのかわかりやすくしておくだけでも読者の滞在時間は伸びていきます。

グローバルメニューがあれば読者もブログ閲覧がしやすいでしょう。

グローバルメニューに表示させる項目ですが、特に決まりはありません。

どうしても思いつかないようであれば次のようなコンテンツを表示させましょう。

- ・サイトトップ
- ・プロフィール
- ・おすすめ商品情報
- ・力を入れた記事
- ・初心者のための用語集
- ・メールフォーム
- ・無料プレゼント配信ページ
- ・メルマガ登録
- ・SNS へのリンク
- ・ブログランキング
- ・etc…

目立たせたい項目はいくつかあると思いますが、**グローバルメニューに表示させる項目は厳選するよう心掛けてください。**

10個20個と項目を作りすぎると、選択肢が多すぎて読者が混乱します。

ちなみに『Luxeritas』では外観→メニューから、ヘッダーナビ（グローバルナビ）にチェックを入れると、選択されたメニューが表示されるようになります。



メールフォーム設置

あなたが有益な記事を更新していれば読者からメールが届くことがあります。

質問や相談、雑談など、読者が勇気を出して送ってくれたメッセージに応えてあげるだけで、あなたの信頼は高まります。

そうすると、当然、商品だって売れやすくなります。

誰だって信用できないひとにお金を渡すよりも、自分が心に決めた頼れる人にお金を支払いたいものですから。

ブログを作ったら読者がメッセージを送れるように **メールフォーム** を設置しておきましょう。



メールフォームを作ったら画像などを使ってアピールするのが効果的です。
読者に気づいてもらいやすくなります。

メールフォームを作成するなら、「オレンジフォーム」を使いましょう。
シンプルで高機能なメールフォームを無料で作れます。

○オレンジフォーム

<https://form.orange-cloud7.net/>

メールフォーム

必要事項をご記入の上、確認ボタンをクリックしてください。

メールフォーム	
姓名	必須
メールアドレス	必須
メッセージ	必須

確 認

すぐに自動返信メールが届きます
万が一、3分以内にメールが届かない場合は、
メールアドレスの入力ミスが考えられますので、
大変お手数ですが、再度入力をお願いします。

メールをもらうことは情報発信アフィリエイトの最初の課題です。

一度メールでやりとりすれば、その読者との心理的距離が縮んで商品紹介も受け入れてもらいやすくなります。

読者がメッセージを送りやすいようにメールフォームは必ず設置しましょう。