

**アクセスを
集客へと紐づける
5つの鉄則を満たし
ブログを構築せよ！**

ブログ集客に必要な5つの鉄則

その1

見込み客に向けた
お悩み解決・ノウハウ記事

導線の引き方

1. 見込み客の悩みに答える記事を入りにし、関連記事で理解を深めてもらう。
2. その過程で、記事の著者であるあなたとあなたのサービスへ、興味・関心を抱いてもらい、お問い合わせやメルマガの登録につなげる。

記事ネタの例

- よく受ける相談
- 今のビジネスにつながっているもので、あなたの過去にあった悩み
- メディアリサーチの結果(〈第四章〉参照)
- 実際に調べてみると、専門的すぎてよく分からないと感じたこと
- あなたのビジネスとも関わりはあるが、実際に必要なのか検証してみたこと

ワンポイントアドバイス

あなたの中の既成概念は、見込み客にとってはそうとは限りません。

読者が全くの無知であることを前提にコンテンツを作成するように心掛けると、記事のネタは尽きなくなります！

それでもネタが思い浮かばない場合は、**〈第二章〉**をおさらいしましょう。

ブログ集客に必要な5つの鉄則

その2

あなたのビジネスと専門性が
“見える” 記事

1つの記事の中であなたの存在を 認知してもらう工夫

- 記事の冒頭で簡単なプロフィールを掲載する
- 記事の冒頭で挨拶をする
- 記事の終わりに「この記事を書いた人」としてプロフィールを掲載する

ワンポイントアドバイス

たどり着いたブログの著者が
「何の専門家」なのかを明示していれば、
他の記事を読んでファンになってくれる可能性も
高まります。

プロフィールや自分の専門について、
記事中でも常に触れていくように心掛けて
みてください。

ブログ集客に必要な5つの鉄則

その3

あなたの人物像と
魅力がわかる記事

「あなただから」を武器にできる記事

- あなたのビジネスに関する考え方
- 何をモットーあるいはコンセプトとしているのか
- どんな思いがあり、日頃ビジネスに取り組んでいるのか

「日頃何をしているのか？」 を明確にしておくのもオススメ

- ・家族との過ごし方**
- ・休日の過ごし方**
- ・友人との付き合い方**
- ・クライアントとの出来事**

ワンポイントアドバイス

インターネットの普及に伴い、他人を真似た情報や根拠のない情報がはびこるようになりました。

その信憑性を見極める尺度として、「誰が発信しているのか？」が重要視されるようになってきています。

常にあなた自身が「信用される発信者」であることを意識して取り組んで下さい！

ブログ集客に必要な5つの鉄則

その4

お客様の声を読める
記事・ページ

ワンポイントアドバイス

**お客様の声は、セールストークを聞いても
らうよりも見込み客にとっては遥かに強力
な効果を発揮します。**

**ぜひあなたのブログにも「第三者の声」を
掲載して行ってください。**

ブログ集客に必要な5つの鉄則

その5

あなたの提供サービスが
わかるページ

集客ブログにおける読者の関心と行動の移り方

・今知りたい情報

見込み客向けのノウハウ記事

・著者について

あなたの専門性・権威性・信頼性

・解決策

あなたの取り扱っている商品・サービス

・本当にその商品・サービスは自分にとって信頼でき、有効なのか お客様の声

・アクション

お問い合わせ・お申込み

今回のまとめと次回予告

『集客ブログ5つの鉄則』おさらい

1) 見込み客の悩みに答えるお役立ち記事

2) あなたのビジネスと専門性が“見える”記事

3) あなたの人物像と魅力がわかる記事

4) お客様の声が読める記事・ページ

5) あなたの提供サービスがわかるページ

**「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！**