



# 実践ブログセミナー (中級編)

2008.9.7  
青山 華子



---

はじめに

ブログを効果的にビジネスに活用するには、  
「あなたが書きたいことを書いていく」スタイルではなく  
「**最初からマーケティングされたブログ**」を作っていく  
必要があります。

ここでは  
「マーケットの考え方」「あなたが狙うお客様」  
について知り、最終的に  
「**どんな人に」「何を」届けたいのかを**  
明確にすることを目指します。



### 3. 戦略と自分軸、マーケットの考え方

---

#### ■ビジネスに活用できるブログの基本的な考え方

ブログ読者は、以下の2つに分かれます。

1. あなたのことを知っている人（既存読者）
2. あなたのことを知らない人（新規読者）

記事を作る時は、2の新規の人を強く意識してください。

あなたのことを知らない人がブログを訪れた時、  
あなたのブログに興味を持ち、読者になってくれるように構成を考えていきます。



## ■マーケティングされたブログの特徴

「あなたが書きたいことを書いていく」スタイルではなく  
先に基本方針を決め、それに沿って記事を書いていくというスタイルをとります。

### マーケティングされたブログの基本事項

- ・自分にあったマーケットとは何かを理解する
- ・お客様(読者)像を明確にする
- ・読者にあった自分像・プロフィールを決める
- ・読者にあった文章、コンテンツの特徴を決める
- ・読者にあったタイトル、サブタイトルを決める
- ・読者にあった見た目のイメージ統一をする
- ・読者にあった記事の配分率を決める




## ●マーケット(市場)とはなんですか？

マーケットとは、あなたの製品・サービスを買ってもらいたい人が集まっている場所、群のこと。

### マーケット群の考え方の例

- ・製品 & サービスで区分 (ペット市場: ペットを飼う人が集まる)
- ・需要で区分 (通販市場: 通販でモノを買いたい人が集まる)
- ・地域で区分 (渋谷区に住んでいる人)
- ・年代などで区分 (30代の主婦が集まっているところ)
- ・ある特殊な性質で区分 (駐在妻が集まっているところ)

**ワーク** あなたのマーケットは？ 記入してみましょう。



## ●あなたのお客様(読者)はどんな人ですか？

世の中の全ての人をお客様(読者)にはできません。  
マーケットの中でお客様(読者)を絞りましょう。

**POINT** 誰が聞いてもわかるようにお客様(読者)像を具体化します。

### 具体化の例

私のブログでは、OLに人気の小説家、「唯川恵さん」か「山本文緒さん」の小説を2冊以上読んでいる人が特に狙っているターゲットです。  
その中でも30代で、向上心があり、なんらかの仕事をしていて、恋や結婚などに悩みがある、都市部に住む女性を想定して記事を書いています。

**ワーク** あなたのお客様はどんな人ですか？ 記入してみましょう。



## ●ターゲットの違いとはどういうことなのか？

お客様(読者)が「無意識に分類する軸」「評価している軸」を理解しましょう。

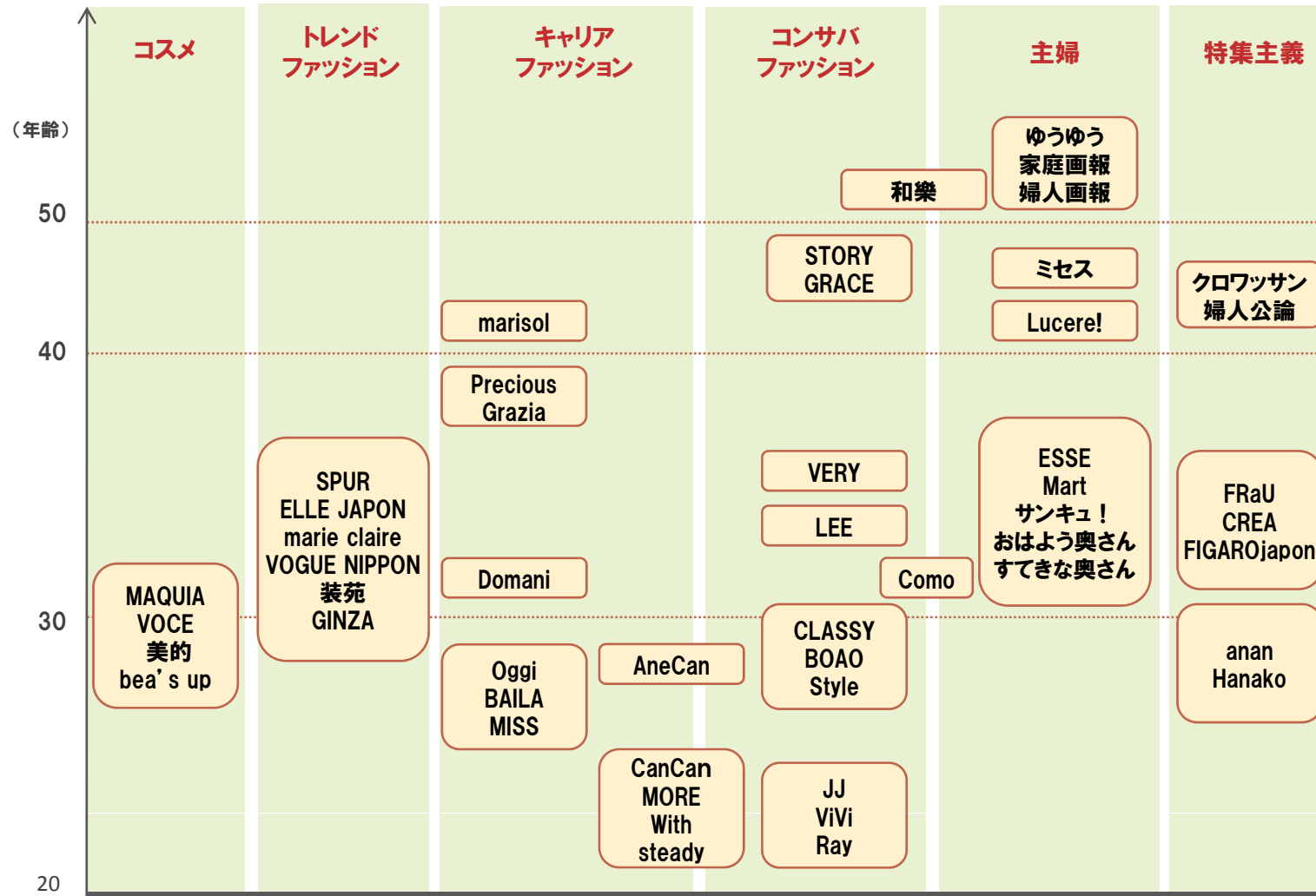
ワーク

女性誌のポジショニングマップを参考に、  
雑誌を手にとって写真、文章、広告、記事内容の違いを感じてください。

自分のターゲットのお客様(読者)が読んでいそうな雑誌、  
参考にする雑誌を1つ決めます。

メモ

## 参考：女性誌のポジショニングマップ







## ●狙っているお客様(読者)の潜在ニーズ

お客様(読者)が普段読んでいる雑誌を想定し(先のワーク)気持ちを想像してみてください。

・どうしてそれを読んでいるの？ それを読んでどんな気分になりたいの？

・あなたのお客様(読者)が反応しそうな「キーワード」は？

『VERY』なら「ゴージャス」「リッチ」「セレブ」「マダム」など。

『すてきな奥さん』なら「節約」「お得」「エコ」「貯める」「家族」など。

**ワーク**

**お客様(読者)の気持ちを付箋に書いて貼ってください。**

「元気になりたい」「きれいになりたい」「ほっとしたい」

「共感したい」「ためになる情報が欲しい」「やせたい」など。



## ●あなたのブログはお客様(読者)が求めるイメージと一致していますか？

お客様(読者)に共感してもらえる内容になっていますか？  
見た目、文章、スキンやデザインなどを再確認してみましょう。

**ワーク** 自分でチェックしてみましょう。

●見た目はどうですか？

●見やすさはどうですか？

●ブログタイトルはどうですか？

●文章はどうですか？

●内容はどうですか？



## 4. コンテンツをどう作るか

---

### ■基本となる考え方

お客様(読者)が決まったら、どんなことを書いて情報発信していくのかを決めます。

好きな服と似合う服が同じではないように、

**あなたが書きたいこと = 読者が読みたいことではありません。**

「あなたが書きたいこと」より

**「読者が知りたがっていること」を書くことが大事です。**

この視点を忘れないようにしましょう。

※ただしある程度の有名人/著名人は別。

また「すでに知っている人だけ」に向けたブログなら、自分の書きたいことだけ書いてもOKです。



## ■読者にあったテーマを考え、決める

読者からあなたが期待する反応をとるためには工夫が必要です。

反応が悪いのは

- ・伝え方が悪い(文章、コンテンツ)
- ・イメージがミスマッチ
- ・ブログに想いや情熱がこもっていない
- ・文字ばかりでよみにくい、固い、長すぎる

などの原因が考えられます。



## ■ 記事を書く時のルール

読まれる記事にするために、記事文章は以下の点に注意して書き進めましょう。

- ▶書くことは1つに絞る。原則として1記事に1つのテーマ。
- ▶どうしても1つの記事でいくつもの内容を書きたい時は、区切り線などをうまく使って工夫をする。
- ▶長すぎる記事は2つに分割する。
- ▶記事は見やすさ重視。見た目の工夫を。
- ▶文字ばかりで読みにくい記事はあまり読まれない。写真などの有効活用を。
- ▶写真はスクロールしないで見える位置に必ず配置する。
- ▶マーケットの読者が好む言葉で伝えよう。人は言葉に反応する。キーワードに敏感になる。あなたがターゲットとするマーケットの読者が好む言葉を知っておくこと。
- ▶タイトルのつけ方は重要。ひとめでどんな記事かわかり、かつ目をひくタイトルを工夫しよう。



## ■読まれるコンテンツにするコツ

ブログではコンテンツ構成が非常に重要です。  
単調にならないよう、バランスを考えて構成していきましょう。

- ▶記事の配分を工夫し、適度にテーマをおりまぜて書く。  
読み手をあきさせない工夫を。(初級編 P6参照)
- ▶プライベートな話題、自分のビジネスの話題、あなたのキャラクター、  
特徴がでるエピソードなどをバランスよく。
- ▶読者が記事を読みやすいように工夫する。  
長い記事が続いたら時々短めの記事をいれ、メリハリをつける。
- ▶平日は、10-12時頃、19時頃に記事をアップすると、精読率が上がる傾向がある。  
予約機能をうまく使って更新時間も意識してみよう。  
モバイルからのアクセスは21時以降に集中する傾向が。

※業種にもよるので自分で検証してみてください。



## 5. アクセスアップの秘訣

---

### ■まず読者数を増やす

ブログのアクセスを確実に伸ばすためには【相互リンク】の数を増やすことが重要です。

**ブログでは、【相互リンク】=【読者数】**

読者を増やす施策をしましょう。

読者数が300人を超えると影響力が出てきて向こうから読者登録依頼がやってきますが、それ以下の場合、読者数を自分で増やす必要があります。

読者になって欲しい人に、読者登録依頼を出しましょう。



## ● 読者登録依頼の進め方

読者登録依頼をする前に、どんなブログが自分とマーケットが近いのか？をよく考え、マーケットに近いブログに読者申請をします。

マーケットが近いと登録率は60%くらいはいきます。  
逆にマーケットが遠いと30%くらいに下がります。  
女性は男性より登録してもらいやすいです。

どんなブログがマーケットが近いのかを見分けるコツは、  
「**ブログタイトル**」と「**コンテンツのキーワード**」です。

例えば、私のブログ「恋、ときどき占い」なら

「30代からの幸せな結婚」「出会いを探すアヤぽんのブログ☆」  
「三十路彼ナン独女が結婚するまで日記」  
「運命の人を探して」「一生続く、恋をしよう！」  
「CANDY☆幸せ探し～三十路真剣勝負～」

などがマーケットが近いブログということになります。



## ● 読者登録依頼のやり方

依頼文のテンプレートを何パターンか作成しておきましょう。

最後に「よかったら私のブログも読者になってくださいね」という趣旨の文章を必ず入れてください。  
これでかなり登録率があがります。

### 依頼文の例（私の場合）

はじめまして。  
青山華子と申します。 →まず名乗る

女性の幸せ力向上を目指し、経営者兼占い師をしています。 →何をしている人が簡潔に説明  
●●さんのブログつながりで来ました。 →これも有効

とても共感できるブログですね。 →「共感」のかわりに「楽しい」など別の単語を入れてもOK  
よかったら、読者登録させてください。

\*私のブログも読者していただけると嬉しいです。

よろしく申し上げます。

---

#### <下記のような言いかえでもOK>

- ・すごく写真がキレイなサイトで気になりました。
- ・すごくおしゃれなサイトで気になりました。
- ・コンセプトが少し似ているので気になりました。



## ●読者登録率について

何パターンか依頼文を試しましたが、  
1行でいいので相手のブログの感想を入れ、丁寧な依頼文を書くと  
登録率は上がります。

→私の場合、70-80%くらい

逆に「登録してください」「読者登録お願いします」などの短すぎる依頼文では、  
登録率は下がります。

→私の場合、30-45%くらい

マーケットが合うかどうか、相手が知っている人かどうか  
あなたのブログのジャンルなどにも左右されますが、  
最終的には50%台に登録率は落ち着くようです。

アメーバブログでは、読者数の上限は1000人です。  
まずは、読者数300人くらいを目指しましょう。



## ■アナログ活動との連動

全ての活動がブログに集まるように意識をしましょう。  
以下のような活動はその一例です。

- ▶名刺や封筒などにブログのURLとキャッチコピーをのせる
- ▶メールの署名にブログのURLとキャッチコピーをのせる
- ▶自分の持っている顧客リストに通知する
- ▶メルマガ、HPなどでも紹介する
- ▶mixiなどSNSから誘導する
- ▶検索エンジンなどへ登録する
- ▶ドリコム登録、ライブドアの共通ジャンルに相互リンクの申し入れをする
- ▶自分でセミナーや交流会を開催する  
(参加者のことをブログに書くとアクセスはあがります)



## ■ さらにアクセスを伸ばしたいなら

ブログのアクセスを伸ばすためには、以下のような行動も効果的です。

- ▶ 1日の記事数を多くする(短めの記事を何度もアップする)
- ▶ 自分のことをいかにブログに書いてもらうか工夫する
- ▶ 集約ページを作る(無料占いリンク集など)
- ▶ いかにして毎日読みたくなる記事構成にするか考え抜く
- ▶ ジャンルによってはブログランキングに登録する
- ▶ 影響力のあるブロガーとのつながりを作る
- ▶ 記事のキーワードを工夫する

他にもアクセスアップをするコツはいくつもありますが、アクセス数にばかり気を取られ、肝心の記事がおろそかになったり、コンセプトが崩れることのないようにしましょう。



## 最後に

ホームページ、SNS、ブログ。

営業ツールとしてのインターネットの活用を今までいろいろ試してみましたが、一番お金がかからず、人脈を作りやすく、集客がしやすいのは【**ブログ**】でした。

ブログは工夫次第でいろいろな成果を得ることができます。

表現力、PR力をつけるための練習にもなりますし、影響力が高くなれば、あなたの認知度もあがってきます。

セミナーやお店への集客に上手につなげているブロガーも多くいらっしゃいます。

### 「情報は発信する人に集まる」

このセミナーで得たことを、たった1つでも明日からあなたのビジネスに活かしてください。

ブログがあなたにとって最強の武器となりますことを心から願っています。