

## ブログ集客コツを5つのポイントで解説

これからブログをスタートする前に知っておいて欲しいところを5つに分けてお伝えしていきます。ブログの開設は無料ブログであればスマホだけで気軽にスタートできます。

本格的なブログサイトでも1日あれば見栄えのするブログができてしまいます。

ブログ集客を考えているのであれば、必要な調査があります。大きく分けて5つのポイントで作っていく方法をこれから解説して参ります。

リサーチや下準備をしっかりとしていきましょう。この開設前の準備でブログで集客できるかを大きく左右します。

考え方として、作って様子を見てからという人も多くいるのですが、その時間は「無駄」になってしまっています。

これからお伝えする5つポイントを守っていただければ、必ずや集客できるブログが出来上がり、あなたの右腕となってビジネスを支えてくれる存在になってくれるでしょう。

だからこそ、しっかりと設計して行かなければなりません。

さあ～、準備はよろしいですか。

## Point1：ターゲットの設定

ブログ集客のコツは、誰に見てもらいたいのかを明確にすることが、もっとも大切なことであり重要なポイントです。

ブログの読者ターゲットが決まっていなければ、ブログの内容もあやふやになってしまい、読者に好まれないブログになってしまいます。

なぜなら、ブログはあなたの商品やサービスを宣伝する場所ではなく、読者が見て役に立つ内容やためになる内容でなければならないからです。

そのブログの内容が昨日のランチのことや旅行のことを聞きたくはありません。なので、商品やサービスの利便性やなぜ必要なのかという点は大いにブログで発信していきます。

そのブログコンテンツが有益であり、たとえあなたにとって不利な情報も公開するくらいの内容が必要といえます。

だからと言ってすべてを公開するのではなく、ブログを通して信用を勝ち取るための手段の一つと考えてください。集客ブログは時間と労力、最後は根気が必要になります。

これからあなたが始める集客ブログは公開したからといって毎日多くの読者が集まってくることはありません。

アクセス数も両手で数えるくらいからのスタートになるでしょう。

世間では、アクセスを集めることが、第一という風潮があります。最終的には、アクセスは必要になるのですが、ブログ立ち上げ時にはアクセスよりもっと大切なことがあります。

アクセスを集める方法は色々とお金をかける方法やテクニックに走る運営者がおりますが、アクセスをみつめたからと言って見込み客が増えたり、成約客が増えることにはなりません。

メガネをかけていない視力が良い人にメガネやコンタクトを勧めている状態になってしまうからです。興味もないし、知りたくもない情報は誰も見向きもしないのです。結果として集客ブログにはなりません。

つまり、見て欲しい人にしっかりと見てもらうことができればアクセス数はそれ程いらないうことです。

マーケティングの用語で言うとペルソナ（仮のユーザー）を決めます。なるべく具体的に決めることが必要です。

具体的には、メガネを掛けている35才の男性で会社員で趣味は読書などと決めます。その読者が興味、関心があるような記事を書いていくことになります。

もし、すでに顧客がいるのであれば、顧客を思い浮かべてペルソナを決定します。

これが集客ブログのコツのはじめの一つとなります。

## Point2：キーワード決定

ブログ集客コツで次に大切なことはキーワードの選定と決定です。これは検索エンジンに対してアピールできることも兼ねているので適当ではいけません。

ペルソナが悩んでいそうな事柄を思い浮かべて選んでいくことになります。

しかしながら、すぐに思いつかないと思います。いままで顧客がいる場合は、直接お客さんから聞くことができます。

なぜあなたの商品やサービスを選んだのかを聞いてみてください。これから始める場合は、仮説を立ててキーワードを決めて行かなければなりません。

この仮説は、ある程度精度が高くなくてはなりません。なぜなら、運営直後からお客さんを獲得するのがこの集客ブログのコツの目的だからです。

ブログは後ほども説明しますが、決して記事をアップして終わりというものではありません。

アップする⇒検証する⇒改善するというサイクルで運営していきます。この繰り返しがブログ集客の心得ともいえます。

なので精度が高くなければならないのです。とはいえ、これから始めるあなたにとって、精度が高いキーワードを選ぶことは難しいというかわからないと思います。

そこで無料で使えるGoogleが提供しているツールがあります。

Googleのキーワードプランナーというユーザーが検索窓に入れている言葉を整理して、数値化してくれるツールがあります。

これを使うと簡単に有効なキーワードがわかります。そのキーワードに対して、記事を書いていくことになります。

月間で何件検索されているのか、競合は多いのかなどもわかります。

闇雲にペルソナに対してのキーワードを考えていくより遥かに効率的で有効なキーワードを決定できます。

ゆくゆくはあなたが考えるキーワードでも記事をかけることとなりますので、しばらくはこのキーワードプランナーを使ったキーワードで記事を書いて、練習していくと今後必ず役に立つこととなります。

たとえばいうなら、釣り堀で魚釣りをしていることと同じ感覚です。釣り堀なので必ず魚は目の前にいます。

釣れるか釣れないかはあなたの腕次第です。キーワードを自分の感覚で決めてしまうということは、いきなり海に行っ  
て何を釣れるのかわからない状態で釣りを始めるのと同じ  
です。

キーワードプランナーを頼りに、キーワードを決定して記  
事を書いていくことは、実際に検索しているデータが元にな  
っているのです、目の前に魚がいる状態です。

闇雲に記事を書いても検索されないようなキーワードであ  
れば、無駄になってしまうでしょう。

最初はキーワードプランナーで調べながらコツをつかんで  
いきましょう。

### Point3：必要な人に届ける記事作り

ターゲットとキーワードが決まれば、記事を書いていくこととなります。

この記事はあくまでユーザー目線で書くことが出来るかどうかが鍵となります。

専門用語を並べても読んでくれている人が理解してくれなければ、一生懸命書いた記事がすべて無駄になってしまいます。

書いていけば良いと思ったら大きなタイムロスをするようになります。

毎日、更新しているけど、さっぱり反応がないということは良く耳にします。

そんな相談を受けてブログを拝見させていただくと「これは無理でしょう」と思ってしまいます。

本人からすると毎日更新するとアクセスが上がり、見てもらえている感覚が高くなり、アクセスアップのためだけに記事を更新しているように感じます。

あなたの目標はアクセスアップですか。アクセスアップする方法、いわゆるテクニックは多くあります。

小手先のテクニックでは意味がありません。私がお伝えするのは、一度真剣に取り組んでもらえれば確実にあなたのスキルとなってあなたのビジネスを加速するようになります。

もう、私なんて必要なくなります（笑）。

そのくらい大切なことです。必要であろう人に必要なことを伝える。

この商品やサービスを購入するとこんな状態になります。これをベネフィットといいます。

商品やサービスを購入して得られる効果です。ゴム印を購入すると何度も同じ住所や名前を書かなくても、複数の書類が短時間で出来上がります。

時間と労力がなくなり、効率が良くなります。これが、ゴム印のベネフィットです。

すでにゴム印をもっている人にどれだけ説明しても「わかってるし」となります。そんな記事ばかりであれば、ゆくゆくは「うざいな」と思われてしまう可能性もあります。

不必要な人に情報を届け続けると見たくないブログになってしまいます。集客ブログを作ろうと始めたブログが逆効果になってしまうでしょう。

アクセスアップを目標とすると成約率が低い集客ブログになってしまいます。

集客ブログは少ないアクセスでも、必要な人を集めていくので成約率は高くなります。これこそが集客ブログの目的です。

記事がターゲットに対して、キーワードも適切であれば、伝えたい人届けたい人にあなたのブログが届きます。point2で説明した。

キーワードプランナーで競合が低いキーワードで記事を書くために、検索エンジンにも比較的、簡単に上位表示することになります。

なので、一度しっかりと記事を書くと、場合によっては数年にわたり必要としている人がアクセスしてくれます。

つまり、質の良い購入意欲が高いアクセスとなります。

## Point4：集まった訪問者を見込み顧客に変える

ブログ集客のコツの本題です。いままでは準備でした。ブログ集客のコツの本丸です。

土台（基礎）が強固であれば、多少の地震では揺るがない家となります。強いブログを作りにも土台作りが大切となります。

強い土台の上に家を建てるつもりで作っていきましょう。土台はそう簡単に変更はできませんので、十分考えて作ってください。

集客ブログといっても、集めるだけが目標ではありません。

集まった訪問者を見込み客に変換していく施策をしなくてはなりません。この変換をコンバージョンと言いますので、この言葉は今後も良く出てきますので覚えてください。

今回は、一見客を見込み客に変えるもっとも簡単な数値、メルマガ登録で話を進めてまいります。

ブログに集まってくる最初の動機は、役に立ちそう、問題が解決しそうと読者が集まってきます。

この時の読者の心境は役に立ったり、問題が解決するのであれば、発信者は誰でもいい訳です。

ここを間違ってしまう人が多くいるのですが、読者にとってはあなた以外の誰でもいいのです。

だから、読者に対して自分の経験や知っていることを目一杯に伝えることです。

大切なことは、読者にこのブログに辿り着いてよかったと思ってもらうことです。

記事を読んで良かったと思ってもらえると、読者はどんな人がブログの管理者なのかな？

もっとためになる記事があるのではないかと思ってくれるのです。

さらに、他の記事も読んでもらえるようになります。管理者の立場からすると一見さんだったのですが、気に入ってもらうことで見込み客に変換する直前だといってもよいでしょう。

見込み客には、4種類あるとされています。

いますぐ客、お悩み客、そのうち客、まだまだ客があるのですが、そのほとんどが、そのうち客とまだまだ客となります。

そのうち客とまだまだ客を今すぐ客にしていくには、読者との連絡手段が必要になります。私がおすすめているのは、メルマガです。

メルマガでは、お客さんのメールアドレスをいただき、ブログやサイトでは公開できない情報や先行情報を誰よりもいち早く届けることで他のお客さんとは違うという差別をしていきます。

メルマガはなんだか難しそう、メルマガはどんな更新をしていくのなど質問が多いのですが、そう難しく考える必要はありません。

先行情報も発信の内容としては十分だと考えます。先行情報であれば簡単ですよ。

業界の裏話や公では公開できない情報は、みんな大好物です。でも、悪口や陰口は、いずれ相手にも伝わるので注意してください。必ずといってよいほど伝わりますからね。

メルマガを登録してもらうための施策、よほど良い記事が続くようであれば、難しいのがメルマガ登録です。

メルマガ登録は乗り越えなければならないハードルの一つでもあるので、めげないで継続してください。

重要なのは、メルマガ読者に喜んでもらえることを継続して、配信するという心がけです。

たとえ、1人の登録者でも渾身のメルマガを書いていきましょう。この積み重ねがあなたの骨となり肉になります。

比較的簡単な方法として、あなたのコンテンツをPDFにしたり、限定公開の動画や音声などにして、登録してくれた方だけにプレゼントする方法があります。

無料で渡すのでメルアドをもらうというギブアンドテイクです。

ブログ集客コツを進めていく上で必要なことは、訪問客をあなたにして欲しいと望む行動をとってもらうことです。

メールマガジンの登録は見込み客として認識してもよいでしょう。

## Point5：検証と改善

ブログ集客のコツは、記事投稿までではありません。

その記事に辿り着いた方法やどこから訪問者がやって来たのか、見ているデバイスは何なのかを知っておくことも必要です。

やって来る場所や大まかな年齢層やパソコンで見ているのか、スマホで見ているのかによって記事の書き方も変更することもあります。

また、point1で決めたペルソナが正しかったのかも確認できます。違っていれば、point1に戻りやり直しをする作業が必要となります。

記事を投稿して、どのくらいの人に見てもらえたか、見てくれた人は果たして最後までみてくれたのかも、判断していきます。

これを見るには、Googleアナリティクスが必要になります。

いまの段階で見て欲しい部分は、セッション数と平均セッション時間と直帰率です。

セッション数は訪問者数としてみてください。詳しく説明すると混乱するといけないので、訪問者数と覚えて下さい。

次に平均セッション時間は1回の訪問でどれだけ滞在したのかを教えてくれる時間です。

直帰率は訪問したページだけで他のサイトにってしまった場合などの割合です。数字が低いほど見てもらっているというパーセンテージです。

Googleアナリティクスは後日、またくわしく説明したいと思っております。

滞在時間は、ブログが読まれているか判断できる数字です。15秒のブログと1分のブログでは、1分間滞在しているブログの方が読まれている可能性が高いという判断ができます。

ただし、本当に読まれているかはわかりません。

一般的に滞在時間が長い方がGoogleは評価をあげていると思われます。例外として、短くても評価が上がる場合もあります。

数記事を投稿すると滞在時間が長いページと短いページがある時があります。

短いページは改善が必要ということがわかります。その短いページはどんな内容のページだったのか。

滞在時間が長いページと何が違うのかを比較検討していくことになります。

そして、次の新しい記事を書く時には、この滞在時間が短いページから学び改善をしていきましょう。

検証と改善を繰り返していくことで、良い記事ページが書けるようになります。

ブログ集客コツとして、大切な部分です。