

なぜ、私のブログは1日1000人を集客できるのか？

成功するブログ集客法 3つの黄金ステップ

～知らなきゃ損する！ブログ集客の成功法則とは？～

なるほど！そうだったのね！
早速、やってみるわ♪

実は、ブログで集客するには、
ちょっとしたコツがあるんだよ。
それはね・・・(ゴニョゴニョ)



FREE!!!

平成なつきプロジェクト
林 夏樹



私がよく受ける3つの質問

私(なつき)は「ブログでの集客」について、日々多くのご相談を受けます。
特に、ブログレポート(<http://www.1seikou.biz/blogebook/is/>)を販売するようになってからは、
本当に多くの方からご相談を受けるようになってきました。

ここでは、私がよくご相談を受ける質問を3つあげます。ご相談内容はほとんどが3つパターンに
分類できる事に気付きました。これらの話をしてから、本当に重要な事をお伝えします。

よくある質問・その1：アクセスが集まらない

ネットショップをやっているA子さんは、知人に「ブログなら簡単に集客できる」と聞いて、
早速ブログを作りました。意外と簡単に作れるので、ちょっと感激しました、(´`)/

「1000件/日のアクセスがあるブログをつくるわよ！そして、ブログからネットショップに
アクセスを誘導するわよ！」A子さんはやる気マンマンです。

でも、A子さんのブログにはA子さんの知人がたまに見にくる程度です。
せいぜい、アクセス数は10件/日程度です。

「なんでこうなるのよ！ブログなんて全く役に立たないわ！」

ブログでアクセスが集まらないので、困ったA子さんから、相談の電話がありました。

A子さん「どうすれば、アクセスアップできるのでしょうか？」

私「お金をかけましょう。宣伝費をかければ、いくらでもアクセスを集めることができますよ」

A子さん「いや、お金はかけたくないんです。良い商品なので、アクセスがあれば売れるのですが」

私「A子さん、冷静に考えて下さいね(汗) アクセスアップ=収入アップだと、本気で考えているのなら、借金をしてでも広告費を捻出しましょう。そして、お金をガンガン！広告に使ってアクセスアップすれば良いんですよ。儲かってしょうがないですね。」

A子さん「たしかに、冷静に考えればその通りですね(汗)」

私「アクセス数と収入は関係がありません。いくらアクセスがあっても、売れないブログ(サイト)はいくらでもあります。」

無料でガンガン！人が集まるほど、ブログは甘くはありません！

無料でアクセスアップする方法は存在しますが、手間と時間がかかります。

あなたの貴重な時間と労力をドブに捨てたくないのなら、有料のアクセスアップ方法を駆使するべきです。

でも、注意して下さい！最初からお金を使う事はお勧めしません。

まずは無料の方法で集客して下さい。そして、本当にあなたのブログで集客できるのかどうか、テストマーケティングするのです。そこで集客できそうだと判断したら、ガンガン！お金を使ってアクセスを集めましょう。これがもっとも低リスクの集客方法です。

よくある質問・その2：商品が売れない

会社員のB男さんは、近い将来起業したいと思っています。でも、何から手をつけて良いのか、全くわかりません。B男さんが購読しているメルマガで、コンサルタントが「自分が興味のある事について、ブログで情報発信すれば良い」と言っていました。

そこで、情報起業に興味のあったB男さんは、情報起業についてブログで記事を書くことにしました。すると、どうでしょう！B男さんのブログには、同じように情報起業について興味のある人達からアクセスが集まりはじめ、アクセスがうなぎのぼりです！

それに伴って、ブログランキングでも上位に入れました。ブログで情報発信するうちに、ドンドン！人脈が広がり始めます。アクセス数も3ヶ月で1,000件/日に達しました。

そこで、B男さんは急いでアフィリエイトリンクを張る事にしました。B男さんが過去に買った情報商材(インフォプレナーになる為のノウハウ本)のアフィリエイトリンクをペタペタ貼っています。「これで俺もアフィリエイターとして起業するぞ！」夢は膨らむばかりです。

しかし、全く商品が売れません。せいぜい月に1万円程度です(汗)
「なぜ、こんなにアクセスがあるのに売れないんだ〜！」

ブログのアクセス数は1,000件/日もあるのに商品が全く売れません。
困ったB男さんから、私に相談のメールがありました。

B男さん「どうして売れないんでしょうか？私のブログは1,000件/日のアクセスがあるのに」
私「ズバリ！得意分野の選択を間違えています(汗)」

B男さん「どういう事ですか？」

私「つまり、インフォプレナーではないB男さんがインフォプレナーになる為のノウハウ本を売っていること自体、間違いなのです(汗)自分に合った商品売ることが大切です」

アクセスはあるのに商品が売れない原因の多くが、ブログのテーマ設定を間違えています！

B男さんの場合は、全く泳げないカナツチの人が、「オリンピックの水泳で金メダルがとれるほど上手く泳ぐ方法を教えます」と言っているのと同じです。

泳げない人が泳ぐ方法を教えますと言っても、全く説得力がありませんよね？
泳げない人に泳ぎ方を教えて欲しいと思いますか？

つまり、あなたの強みを活かせるテーマ設定をする必要があるのです。

ブログのテーマ設定を明確にしようと思えば、あなた自身の得意分野を明確にする必要があります。

自分の強みと弱みを理解した上で、あなたの強みが活かせるテーマを選択しましょう。

もちろん、あなたの強みが活かせるテーマを選択するだけでは売れません。

ニーズが多くて、さらに競合他社が少ない分野である必要があります。

つまり

- ・自分の強みが活かせる
- ・ニーズがある
- ・競合他社が少ない

これらの3つの条件を満たした分野を選択した場合、もっとも売れやすいのです。

それでは、どうやってこの3つの条件を満たす分野を見つければよいのでしょうか？

そのメソッドはこちらにあるので、興味のある方はご覧下さい

ブログであなたにピッタリの得意分野を探す秘術

<http://www.1seikou.biz/bllogebook/is/>

よくある質問・その3：そもそもブログが作れない(どんなブログを作れば良いか分からない)

「どんなブログを作れば良いのかわかりません」

実は、こんな質問はかなり多いのです(汗)

こういう方は、まずは多くのブログを見ることをお勧めします。**情報のインプット量があまりにも少ないので、どんなブログを作れば良いのかイメージがわからないの**でしょう。

まずは多くのブログをチェックして下さい。

私がブログのアイデアをあげたとしても、それではあなたの頭で考えた事にはなりません(汗)

なので、一生私からアイデアをもらないと生活できませんね。**他人に永遠に依存して生きることになりません(汗)自分の頭で考える癖をつけましょう。**

「本当はブログを作りたいのですが、
という理由があって、作れません」

こんな質問も多いです(汗)

出来ない理由はいくらでも考えられます(^.^; こういう質問には、私はいつもこう答えます。

---<私の答え>---

とりあえず、ブログを作りましょう(糸冬 了..._×(・_・))

いや、マジでこんな感じで答えています(笑)

なぜ、とりあえず作りましょうというのか？それは、質問してきた人が障害だと思っ
ていることが、障害でも何でもないからです。

というか、よ〜く話を聞いてみると「失敗することを恐れている」だけです。
ブログを作って、自分が思ったような結果がでなかった場合、自分の実力が無い事が
自分で明確に理解できてしまいます。これを恐れているのです。

失敗は成功に至るためのステップです。成功の反対は失敗ではないです。成功の反対は
何もしない事です。何もしなければ失敗もしませんが、成功もしません。
とにかくアクションをおこしてください。

例えば、私の場合で説明するとこの鬼ブログ(<http://blog.1seikou.biz/>)は今でこそ
1000件/日以上アクセスがありますが、最初はもっと少なかったです(涙)

というか、ブログの方向性や内容も今とは全く違いました。色々と試行錯誤を繰り返し、
多くの失敗を繰り返して今に至ります(^.^;自分の実力不足を何度も痛感しました
(もちろん、今もまだまだ試行錯誤の過程です)

最近の成功本では「夢を持とう」とか「目標を明確にしよう」とか「夢を紙に書こう」って言ってますよね。
これは本当に大切な事だとは思いますが、でも、「真の欲求」を持つのはとても怖い事です。
真の欲求とは「どうしてもやり遂げたい夢や目標」の事です。

「真の欲求」を持つことは怖い事です。なぜなら、痛みを伴うからです。
どうしてもやり遂げたい夢や目標(真の欲求)があっても、それを実現できない場合、
自分が無力である事を嫌でも知る事になります。これが怖くて、多くの人が
何も行動しないで過ごしてしまうのだと思います。

んで、結局何が言いたかったのかというと、出来ない理由を考えている人は
とにかく記事を書きましょう！と言いたかったのです。

ブログは誰でも無料で簡単に作れます。例え集客に失敗しても直ぐに違うブログを作れば良いだけです。失うものは何もありません。記事を書く手間がかかっただけです。つまり、あなたにとってノーリスクです。

失敗は成功に至るためのステップにしか過ぎません。失敗の数を増やしなが
ひとつの失敗のサイクルを短くすれば良いだけの話です。誰でも出来ます。簡単です。

問題があるとすれば、自分で自分の失敗を正面から受け止める事ができるのかどうか？ですね
つまり、あなたの心の問題だということです。



知らなきゃ損する！ブログ集客の成功法則とは？

～成功するブログ集客・3つの黄金ステップとは？～

**このレポートで書いた全ての事は忘れてもかまいません。でも、今からいう
ブログ集客の成功法則は何があろうとも、絶対に忘れないで下さい(マジで重要です)**

この成功法則を「知っている」と「知らない」のとは、結果が「全く」違うからです！

私「ブログを使った集客で最も重要なことって、何だと思いますか？」

あなた「う～ん、なんだろう(汗)やっぱり、タイトルかな？それとも、情報の質？」

私「はい、タイトルや情報の質は確かにとても重要です。

でも、もっと重要な事があるんです。エッ(´´´)マジ？」

あなた「何がそんなに重要なんですか？」

私「知りたい？」

あなた「ええ まあ (汗)」

私「本当に、知りたい？(笑)」

あなた「もう！早く教えて下さいよ(汗)」

私「それはズバリ！先に与える」という成功法則です！」

あなた：「 (汗) (´´´)ホカーン 」

つまり、あなたが何かを欲しているなら、まずは先にあなたが何かを与える必要がある！
という事です。例えば、愛情が欲しければ先に愛情を与えるべきです。友情が欲しければ、
自分が先に友情を与えるべきです。お金が欲しければ、お金を といった具合です (_ _(-- (_ _(-- ウンウン

この「先に与える」という成功法則は、ブログを使った集客ノウハウにおいても、生きています。
ブログを使ってお客様(または見込み客)を「獲得」したければ、あなたが先に
お客様(または見込み客)が欲しがるといような「情報」を与える必要があるのです

という事で、絶対にブログで「日記」なんか書かないで下さいね(いや、ホントに頼みますよ(汗))
あなたの日常生活の情報なんて、誰も知りたくありません(笑)

「今日のお昼ご飯は だった」
「昨日の夜は友人の と飲みに行ったので2日酔いだ」
「2歳の息子が今日、初めて しました」

それがどないしたんじゃ!('#)コルア!! って感じですね(笑)
日記を書いても、あなたの知人がたま～に見るくらいでしょう(^ ^;

もちろん、あなたがよほどの有名人か、既に何万人もの顧客リストを持っているのなら、
日記を書いているだけでも良いと思いますが

あなたは、あくまでも自分の「ビジネス」に直結させるために、ブログを書くのです。
日記なんてど～でも良いのです。たまに日記を書くのはOKだと思いますよ。
でもね、メインのコンテンツとして日記を書いても、閑古鳥が鳴くだけです(汗)

あなたは、他人が「役に立った」「面白かった」と思えるような記事を書いてください
他人の役に立てるといような情報を、まず自分が先に提供する事が大前提です(^ ^

ここまでで、成功法則を理解して頂けたと思います。次は、ブログで集客するステップをご説明します。ブログでコンスタントに集客しようとする、手順を踏む必要があります。このステップを外すと、なかなか集客に成功しません(汗)

【ステップ1】徹底的に与える

【ステップ2】無料のアクセスアップを行う

【ステップ3】有料のアクセスアップを行う

たったこの3つのステップだけです。拍子抜けしましたか？(笑)
でも、このステップを理解していない方が多いのです。例えば、ステップ1をせずに、ステップ2を一生懸命やっている方や、ステップ2を飛ばしてやろうとする方など、色々な人がいます。ちゃんとステップ1から手順を踏んで実践しないと成功しません(^^;

多くの人が、ステップ2やステップ3のテクニックばかりを聞きたがります。しかし、それらは全く重要ではありません(マジです)なぜなら、テクニックはお金で買えば理解できるからです。

最も重要なのは、ステップ1です。つまり、「先に与える」という成功法則です。あなたの見込み客が欲しい情報を、まずあなたが先に与える必要があります。すると、見込み客があなたのブログを訪れる理由ができますよね？

何のメリットもないのに、あなたのブログを訪れる人はいません。

ブログで集客したいのなら、あなたが先に「面白い！」「役に立った！」という情報を提供して下さい。「先に与える」という成功法則は絶対に忘れないで下さいね。

成功法則が理解できないのなら、最先端のテクニックも全く効果を発揮しないでしょう。



読者の皆様へ、秘密の特別限定ボーナスがあります！

最後までレポートをお読み頂きまして本当にありがとうございます。
このレポートでは、本当に重要な「成功法則」をあなたにお伝えしました。

さて、今回はレポート読者の方に、秘密の特別限定ボーナスをご用意しております。
あなたのブログが集客マシーンに変貌する為に、お役に立てるものだと思っております。

その特別限定ボーナスを発表する前に、少しだけご説明したい事があります。
まず、グーグルで「ブログ 集客」という単語で、検索してみてください。

グーグル <http://www.google.co.jp/>

「ブログ 集客」というキーワードで検索してみてください。すると



読者の皆様に秘密の特別限定ボーナスがあります！

<http://www.1seikou.biz/>

私の鬼ブログ(<http://blog.1seikou.biz/>)が上位に表示されましたよね？

「それがどうしたんだ！おまえの自慢話なんて聞きたくないぞ！」

そんな声が聞えてきそうですが(汗)、もう少しだけ説明させて下さい。

次に、ヤフージャパンで同じように「ブログ 集客」という単語で、検索してみてください。

ヤフージャパン <http://yahoo.co.jp/>

YAHOO! JAPAN

KIRIN 進め！ニホン！うまい！プレゼントキャンペーン
抽選で総計47,000名様(1,000名様×47コース)にプレゼント!

ブログ 集客で検索した結果 ページ:199916件

検索の使い方 - ダイレクト検索 NEW! - ツールバー - ヘルプ

商品検索(ベータ版)公開中

ダイジェスト | カテゴリ | サイト | ページ | 画像 | 動画 | 音声 | ニュース | 辞書 | 地域 | 商品

スポンサーサイト

スポンサーサイトとは

スポンサーサイト

- **ブログでサイト構築**
ブログを活用して約20万円でサイト構築。SEOも対応済み。
<http://bizblog.jp>
- **グローバルリンクジャパン**
効果的な集客方法をご提案します。
<http://www.semj.com>
- **アンフィニッシュのASP**
月額わずか3,735円で利用可能な効果的なアクセスアップツール
<http://www.unfinished.jp>

ページとの一致 (199916件中1~20件目)

- **90日でブログで鬼のように集客する方法**
ブログを使って集客した私なつきが、ブログを使って集客する秘訣を、あなたにソクと教えちゃいます(笑) ... 日々進化するブログを使ったノウハウもどんどん実践して、その結果をこのブログで公開しちゃ ...
<http://blog.1seikou.biz/> - 70k - 2005年4月5日 - キャッシュ [blog.1seikou.bizから検索]
- **接近戦のブログ集客術|ブログサポーターの日記**
ビジネスでどうブログを活かすか考える ... 接近戦のブログ集客術 テーマ ブログに人を集める ... 消費者目録のブログで集客 松坂屋 8月18日、松坂屋本店(愛知県名古屋市の企

スポンサーサイト
オーバーチュアで
サイトのアクセス数を
飛躍的に伸ばす!

お申し込みはこちら

インターネット

ココに注目！

ヤフーでも、私の鬼ブログ(<http://blog.1seikou.biz/>)が上位に表示されましたよね？

さらに、アレクサのツールバーをインストールしている方は、鬼ブログ(<http://blog.1seikou.biz/>)にアクセスしてみてください。

アレクサ・ツールバーのインストール

http://download.alexa.com/index.cgi?p=Dest_W_b_40_T1

すると、私のサイトランクが表示されますよね？こんな感じです



このレポートを書いている 2005 年 3 月末時点で、サイトランクは「19,381」です。

他のブログや、情報起業家の方のサイトも見てください。私のブログのサイトランクが、かなり高い事が理解して頂けるとと思います(この数字が小さいほど、サイトランクが高くなります)

で、結局何が言いたかったのかというと、最後まで読んで頂いたあなたに、ちょっとしたプレゼントがあります。それは、

ズバリ！「私のブログと相互リンクをしませんか？」

という事です(^_^)

勉強熱心なあなたの事ですから、サイトランクの高いサイト(ブログ)と相互リンクする事で、検索エンジンの上位に表示されやすくなる事はご存知ですよね？また、単純に相互リンクする事で、お互いにアクセスが稼げるでしょう。つまり、Win - Winの提案なのです。

もし良ければ、下記のHTMLを、あなたのサイト(またはブログ)の相互リンクページに私のブログへのリンクを貼ってください。

90日で！ブログで鬼のように集客する方法

「90日で！ブログで鬼のように集客する方法」というタイトルで「<http://blog.1seikou.biz/>」にリンクを貼っていただければ、上記と同じHTMLではなくても構いません。そして、私のブログへのリンクを貼った状態で、私にメールにてご連絡下さい。

メール件名は必ず「相互リンク依頼・無料レポート読みました」にして下さい。そして、メール本文に「私のブログへのリンクを貼ったページのURL」と「あなたのサイト(ブログ)のURLとタイトル」を必ず記載して下さい。直ぐに私のブログの「相互リンク」欄にあなたのサイト(またはブログ)のリンクを貼らして頂きます。

メール件名: 相互リンク依頼・無料レポート読みました

メール本文: 私のブログへのリンクを貼ったページのURLとあなたのサイト(ブログ)のURLとタイトル
リンクを貼った状態でメールにてご連絡下さい!

連絡先 info@1seikou.biz

あなたとWin - Winの関係を築ける提案だと確信しております!

宗教・政治・ネットワークビジネスに関するもの、または弊社が不適切と判断したものは相互リンクができない場合があります。予めご了承下さい