

メルマガ読者が集まらなくて  
頭を抱えている人必見！

メルマガ読者が**激増**する  
ブログ運営術

こんにちは

西と申します。

**ブログを運営する理由って何でしょうか？**

大多数の方がメルマガの登録者さんを集めるため！と答えるのではないのでしょうか？

でもなかなか読者登録してくれない・・・

そう思ったことはありませんか？

実際のところブログからのメルマガ登録って非常に重要です。

ブログ経由でメルマガに登録された読者というのは、あなたに興味を持ち自らメルマガに登録した反応率の高い読者になります。

ですので、少しでも登録して頂けるような策を練ってブログを運営しなければいけません。

ブログを運営するポイントは

- ①集客
- ②精読率
- ③登録率

この3つです。

この3つを高める5つのポイントがありますので、最低限意識して頂けると幸いです！

## Point1

### ヘッダーにこだわれ！

・・・めちゃくちゃこだわれとは言いません。  
しかし、すこしぐらい気を使うべきなのです。

ヘッダーがかっこいいだけでもイケてるブログに見えますからね。

ノーカスタマイズだとか、ヘットコピーがイマイチだと反応は落ちるし、離脱するのは確かです。

だって、素人っぽいじゃないですか。

目立たないですし、素人っぽい人のブログを読みたい！とか思わないすよ。

ブログって、無料のテンプレートを使って外観を整えている場合が多いんですね。

つまりノーカスタマイズだとみんな同じなんです。

ちょっと想像してみてください。

アフィリエイト初心者さんがメルマガアフィリエイトのブログを探しているとします。

最初に目にしたブログが、無料テンプレートで引きの無い当たり障りのないコピーとします。

そして、記事の内容も薄い。

印象良くは無いですよね。

そして、次に見たブログも同じテンプレートだったとしましょう。

同じく内容がしょぼしょぼ。

2回も時間を無駄にした・・・

そんな時、次に見たブログがあなたのブログだったとしましょう。  
同じテンプレートで、同じヘッダーだったらどうでしょうか？

ヘッドコピーが良かったとしても、前に見たブログと同じにおいがプンプンしますよね。

そして、読者さんは思うでしょう。

このブログも得るものが少ないんだろな・・・

こう思われるのは仕方のないことです。

もう既に、この外観＝しょぼい初心者と言うのが潜在意識として植えつけられているんですから。

だから、スルーされる可能性は高いです。

それを回避するためにヘッダー画像を独自のモノに変えましょうよ！ということです。

そこを変えるだけで、個性と独自性が出ますからね。  
本当にガラッと変わりますし、存在感が出ます。

印象以外にも効果があります。

ヘッダーってトップページで最初に目に入る部分なんです  
つまり、ファーストコンタクトで興味を持たせることができる部分でもあるんです。

ブログでのヘッダーの役割は自分の情報発信のコンセプトを一瞬で伝えるモノと解釈してください。

ですので、ターゲットにしている属性の訪問者に

おもしろそう。

ちょっと見てみよう。

こういう意識にさせることが重要です。

これを意識したヘッドコピーと、当たり障りの無いヘッドコピーとでは反応率がガラッと変わります。

当たり前ですよ。

読者さんのことをしっかり考えて作ったものですからね。

で、ヘッドコピーはいい感じに興味を引けるモノが完成したとしましょう。

できるならそれがバシッと伝わる様にしておく必要があります。

ただの黒文字とかだと、ぜんぜんパツと伝わりません。

ヘッダー画像の色にもよりますが、

赤字にしたり、文字の枠を白や黒でメリハリをつけたりしましょう。

文字の大きさを変えることで視覚的に注意を引けます。

そのようにすることで、ヘッドコピーに視線が移ってコンセプトを理解してもらえるようになるのです。

ですので、必要以上に凝ることは無いですが、**興味を引けるヘッドコピーとインパクトのあるヘッダー画像&文字**

これを意識することで、記事を読んでもくれる確率は上がります。

プラスになることはあるけどマイナスになることはありません。

こういう、読んで頂く為の少しの積み重ねが非常に大事です。  
めんどくさいですが、カスタマイズすべきです。

カスタマイズすることによって、愛着が出たりもしますしね。

そんなに難しく考えなくてもいいです。  
自分が伝えたいことを、どうやったら一瞬で伝えられるか？

これだけを考えてヘッダーをカスタマイズしてみましょう。  
別に何度も変更できますので、研究してみるのもアリですよ！

#### まとめ

選ばれたいなら個性を出しましょ！

自分のターゲットにする人は何を考えているか考えましょ！

## Point 2

### 記事タイトルはSEOを意識せよ！

ブログへの集客というのはおおまかに

- ・ SNS からの誘導
- ・ ランキングサイトからの誘導
- ・ 検索エンジンからの誘導

この3つが多いです。

全部やるべきですが、検索エンジンからの誘導はブログ自体で対策しなければいけません。  
その一番簡単な対策がSEOになるんですね。

ただ、そこまでの効果は期待しないで下さい。

すでに、たくさんのアフィリエイターが意識していることですので効果は薄めです。

しかし、意識しておくのとしておかないのでは後に全然違いますよ。  
検索エンジンからの訪問って、本当の意味の自動化でもあるんです。

だから、1人でも2人でも増やしておくべきです。

1年後に訪問者数に差が必ず出ます。

どうせブログを更新するなら、意識したほうが得でしょ？

それでなのですが、記事タイトルのどこを意識するといいいのか？

それは、自分の情報発信のターゲットが検索するであろうワードを盛り込むことです。

例えば、ターゲットがアフィリエイト初心者とします。

アフィリエイト初心者はどんな情報がほしいと思いますか？

とにかく、考えつく限りのキーワードを出しきりましょう。

更にアフィリエイト初心者とかネットビジネス初心者とか  
ちょっと切り口を変えて副業とかで

どのような複合キーワードがよく検索されているのかをグーグルキーワードツールで調べてみましょう。

複合キーワードというのは

副業 稼ぐ

副業 サラリーマン

とか組み合わせさせたキーワードのことです。

とにかく、いろんな角度からキーワードを考えてみて、印刷でもメモでもいいので保管しておきましょう。

検索キーワードの切り口以外にも同じ意味でも別の言葉を使ってみることで切り口を変えることも可能です。

例えば

- ・ ブログの運営方法
- ・ ブログの記事の書き方
- ・ ブログの記事の作成方法

みたいな感じですよ。

同じ意味でもキーワードは違いますよね。

そして、

アフィリエイト 初心者 ブログ

がよく検索されていたとしたなら

## アフィリエイト初心者が反応あるブログを運営する3つの秘訣

みたいな感じでそのキーワードを盛り込んでいきます。

ブログの内容に合わせてもいいですし、キーワードからブログを書いてもいいです。

とにかく、たくさんのキーワードを盛り込んでいきましょう。

いわゆるロングテールというやつで、どっかのキーワードで引っかかるでしょ的な考え方です。

これをやるとブログの記事のネタが無い！！

というような事態に陥らないという副産物もあります。



## まとめ

ブログのタイトルは SEO を意識して自然に検索されるであろうキーワードを盛り込みましょう。

※メルマガの場合はちょっと違ってきますので一緒にしない方が得策です。

## Point 3

カラム数は3がいいというけど、できるなら2カラムで！

3カラムにしようか？

2カラムにしようか？

う〜ん。どうしよう・・・

こういうこと無いでしょうか？

私個人的には2カラムを全力で推します。

はっきり言って無駄なバナーっていうのはノイズでしかないからです。

これも個人的な意見ですが、ブログに必要なものは

特典請求フォーム

メルマガフォーム

お問い合わせフォーム

プロフィール

これくらいで十分だと思っています。

別にブログ上で、商品を紹介する意味も無いですからね。

それなら、3カラムにする必要性はないですね。

3カラムにする理由って、少しでも紹介している商品を訪問者さんの目に触れさせる為なんです。

私は、ブログ上ではアフィリエイトをしません。  
なぜかと言うと・・・

ズバリ、メルマガ読者を少しでも多く登録して欲しいからです。

人って、自分が思っている以上に売り込みが嫌いなんです。  
嫌いじゃない人もいるかもしれませんが、

本能としては売り込みを大がつくぐらい嫌いなのです。

これを前提にすべてのセールスを考えなければいけません

読者になる見込みがある訪問者が訪れたとして売り込みのバナーがあれば、多少は嫌悪感を感じる人もいます。

更に言えば、売り込みのサイトかい！と離脱してしまう可能性もあります。

だって、皆さん無料でいい情報を探しているんですからね。

とにかく避けたいんですよ。  
広告を見ての離脱は。

こういう方もいるかと思います。  
別にブログで売れるならブログでも売ればいいじゃん！

その方が楽し儲かるでしょ？

いいと言えればいいんですが、  
利益の最大化には結び付かないんですよ。

何故なら

売り込みが無いブログの利点は  
「お得感」です。

すべて、無料で情報が手に入る！  
このブログはお得だ(´Д`)

このお得なブログを運営している運営者はお得な人かも知れない。

そうなんです。  
人間はお得が大好きなんです。

それが、売り込みが入ることで、このブログの情報はお得だ！  
しかし、売り込みもあったぞ(´・ω・`)  
もしかしたら、メルマガで売り込まれるかも。

この意識が入るんですよ。  
それによって、記事の閲覧数やメルマガ登録数が多少下がります。

ケースバイケースなのですが

メルマガ読者一人あたりの LTV(そのお客さんが生涯でどれくらいの利益をもたらしてくれるか?)が高いならリストをとにかく集めた方がいいです。

それよりブログから売った場合の方が報酬が高いならブログで売方がいいです。

でも、リストをたくさんとってメルマガで売るほうが、長期的に見ると報酬が多くなる可能性が高いです。

もちろん、ブログで売るメリットというのも存在します。  
ブログって待ちの売り方ですので本当の意味での不労所得になるんです。

だって、メルマガの発行さえしなくていいですからね。

それが魅力という方は、取り組むのもアリかと思います。

こういうバランスは、自分のライフスタイルや情報発信のコンセプトによって変わってきますのでよく考えてみましょう

ちょっと脱線しましたが、

**まとめ**

リストを取りたいなら2カラムがいいですよ！

ブログで売るよりメルマガで売るほうが長期的にみると報酬は多くなりますよ！

## Point 4

### プロフィールを甘く見るな！

ネット上で自分自身を深くまで知ってもらう要素の一つ。  
それが、プロフィールです。

そして、ネット上で唯一あなたの情報が載っているものでもあります。  
この人はなんぞや?っていうのはここでしかわかりません。

ですので、プロフィールは書くべきですし、力を入れておくべき要素になります。

ブログに訪れてくれる人の動きを考えてみましょう  
何か記事を読みます。→興味を持ちます。→プロフィール見ます。

こういう動きって読者さんが割かし取る動きなんですよ。

そして、一度あなた自身の行動も考えてみてください。

記事が面白かったり、賢いなあと思ったらプロフィール見ませんか？  
学歴とか実績とか会社とか。

私は普通に見ます(´・ω・`)  
そして、こいつ東大か・・・どうりで。チッ！

高学歴の人を見て妬んだりもします。

そんな感じで、記事に興味を持てばプロフィールを見てしまうものなのです。

そのプロフィールなのですが、どういうことを書くといいのかイマイチ分からないですよ  
ね。

ですので、抑えておくべきポイントをお伝えします。

①とにかく自分の経歴を洗い出しましょう  
まずは、自分自身の把握から始めることをオススメします。

何故なら、人は思いのほか自分自身について、そこまで深く考えたことが無いからです。

どうでしょうか？フワッとしか考えたことないでしょう？  
どこまで自分自身のことって知ってます？

あなたの嫌いなこと、好きなこと  
その理由は？  
その理由を作った出来事は？

この出来事が自分のこういう思想になって  
この出来事が自分のこういう人間感になって

みたいな感じで深く深く掘ったことなんてないでしょう？  
それ以前に、自分が本当にやりたいことさえも掘り下げたこと無いでしょう？

ですので、子供の頃からを遡って  
どういうことがあって今の自分を作り上げたのか？

深く深く掘り下げていきましょう。

これをすることによって、人生のターニングポイントや  
この出来事って重要だったなあ。

このトラウマは、ここから生まれたんだなあ。

というのがジャンジャン出てくるかと思えます。  
それらを、とにかくメモ帳に書き出しましょう。

それが終われば、何をプロフィールに入れるかをチョイスです。  
もちろんですが、全部を書いていたら長すぎて

どんだけ～！！

になりますからね。  
飽きちゃいます。

ですので、たくさんあるエピソードの中からインパクトのあるもの面白いものを選びましょう。

自分のキャラだったり  
情報発信のコンセプトであったり  
人とは違うストーリー

もちろん一番いいのは実績なのですが、ない場合は自慢できることを書きましょう。

みんながスゲーって思う事が望ましいです。

ちょっとでもスゲーやつ感があった方がいいでしょ。

その分野の知識が豊富で情報発信で MIX して発信するのがコンセプトにもできますしね。

こういう部分を意識してチョイスしましょう。

ただ、面白くしようと思って誇大な表現をしすぎるのはよろしくありませんよ！

プロフィールの内容と日々の情報発信と違ってくるとメッセージがぶれます。  
ぶれると一貫性が無くなって信頼感は生まれません。

ですので、真実を常に書く事が重要になります。  
ウソのメッキって、どこかで不意に剥がれますからね。

結局のところ、どこをチョイスすればいいのか？になりますが、これは、ご自身で重要だと思うものはすべて入れましょう。

これ、どうしよっかなあ～  
っていうのは、もう入れなくていいです。

迷っている時点で、どうしても伝えたいメッセージではありません。  
それを載せるぐらいなら、どうしても伝えたい部分を深く掘り下げましょう。

これで一連のプロフィールが完成します。

②迷ったプロフィールや趣味、特技をとにかく箇条書きにする。

①で詳しく書こう書くまいか迷ったもの、趣味や特技、居住地など読者さんとの共通点がありそうなものは下のほうにとにかく並べておきましょう。

人は共通点を持っている人に何故だか、親近感を感じるんです。

あ！この人、野球好きなんだ！  
俺もなんだよなあ。

もしも、何かチャットとかでお話する時があったら盛り上がるかもなあ。

なんてことを無意識で考えてしまうのです。  
そういう風にプログラムされているんですね。

この感情だけでも、選ばれる可能性の一つになるのだから得だと思いませんか？



ですので、共通点になりそうなものとはにかく並べておきましょう。  
意外なフックになりますからね。

### ③プロフィール画像は個性を

プロフィール画像なのですが、これにはいろいろな考え方があります。

顔出しするべきだとかしないべきだとか。  
したくないとか。できないとか。

・・・ありますよね。

もちろん顔出しはしたほうがいいです。  
(例外がありますが、ここでは長くなるので別の機会に)

でも、どうしても顔出しは・・・という人は必ずいます。

会社の人に知られたくない。  
友達に知られたくない。  
家族に知られたくない。  
そもそも恥ずかしいし。

いろいろな理由があります。  
私も、その中の一人です。

そこで、画像を使うワケです。

個人的な意見ですがアメーバピグとか無料のアバター作成ツールは使わない方がいいと思  
っています。

単純につまらないでしょ？

そして、その他大勢の稼いでいない人と一緒に見えます。

その点を踏まえると、独自のアバターを作るだけで、なんかこの人違うなあ感が多少ですが演出できます。

この演出の積み重ねって大事なんですよ。

ですので、プロフィール画像は、独自のものを使うことをオススメします。

効果を確認するために、いろんなアバター試しましたが、独自の方がブログランキングのクリックが10~20%とか違ってきます。

有料なのがちょっとネックですけどね。

1枚3000円以内で独自のアバターとか作れます。

それで、クリック率が1%でも上がるなら、後々を考えると安いと思います。

ココナラとかクリエイターが集まっている SNS の NOTE とかで探せば自分の好みの画風の人も見つかりますよ！

まあ、単純に戦略とか関係名無しに愛着が持てますし、日々の活動が楽しくなりますよ。

ということで、

とりあえずはこの3つを意識すればいい感じのプロフィールは完成します。

共感と興味の引けるプロフィールになるかと思います。

番外編として、ここにスライドと音声でもいいので動画とか入れておくと、ユーチューブもやってるんかい！！

みたいな最先端感も演出できます。

まあこれはあっても無くてもいいですけどね。

最後にですが、

プロフィールは長い方がいい。

そういう認識もあるかもしれません。

しかし、プロフィールは自分自身のことを伝える場だということを忘れないでください。

ですので、短くても伝えたいことが伝わればそれで OK です。

そして、伝えたいことが増えたなら追加していけばいいだけですよ！

とにかく、プロフィールは見られます。

これらの点は意識して作っておきましょう。

## まとめ

プロフィールは自分自身の存在をアピールする場です。

共感と、この人スゲー感を意識してチョイスしていきましょう。

## Point 5

### 無料のプレゼントを必ず配置しろ！

大半の人は読まれるブログを書いて、読まれるメルマガを書けばいい。

価値のある情報発信をしていれば、SNS やブログから読者が集まるでしょ！

それくらいにしか考えていません。

それが、そもそもの間違いなんです。

**この考えだと、まずメルマガ登録もされないでしょう。**

**断言します。**

だって、この情報ビジネスって何を売る市場ですか？  
情報コンテンツですよ？

つまり、この情報コンテンツにこそ一番の価値がある場所なのです。

ですので、コンテンツが無いということは、この市場で戦う武器が無いということになります。

例えを出してわかりやすく解説してみます。

メルマガ登録と特典について考えてみましょう。

メルマガ登録したらこんなプレゼントがあります！と言って  
魅力的な無料のコンテンツをズラっと10個プレゼントされるメルマガと

プレゼントも何もなくてただ登録してくれというメルマガ。

同じレベルの内容であれば、あなたならどちらに登録しますか？

そして、

魅力的な特典コンテンツをつけたアフィリエイトが紹介している情報教材と

特典がないアフィリエイトが紹介している情報教材。

あなたならどちらから買いますか？

共に前者を選択するかと思います。

ほぼ同レベルの情報発信の内容で後者を選ぶとか、まずありえません。

得な方を選ぶのは当たり前です。

ですので、コンテンツが無ければいけないんです。

そうでないと、この市場では選ばれる理由がないんですよ。

アフィリエイト初心者なら尚更コンテンツが必要です。

その理由は、インフォ系のアフィリエイト市場の全アフィリエイトの中の 8 割が初心者です。

つまり自称初心者アフィリエイトの場合は、アフィリエイトのほぼ全員がライバルです。

その一歩上をいこうと思うのなら、一歩上の価値を提供できないといけません。

更に、この初心者というのは日替わりで変わっていきます。

何もしないで諦めて退場。

収入を求めて参入。

これが繰り返されています。

だから、コンテンツを作った時点で一歩上になります。

更に、このコンテンツっていうのは

同じ情報だとしても、ブログやメルマガより高い価値を感じてくれるのです。

これは人間の心理ですし、植え付けでもあります。

有料の情報教材って PDF だったり、音声だったり、動画だったりしますよね。  
ですので、この形式のコンテンツ=有料（優良）という錯覚を起こすのです。

ブログやメルマガはいつでも誰でも見れるもの。  
そう刷り込まれているので、価値を感じにくいんです。

ですので、ブログで発信する内容とコンテンツを作って提供する内容が同じだとしても、コンテンツを作って提供したほうが価値が高まる場合もあるということになります。

それに、今やメルマガ登録してもらう場合は何か無料のプレゼントを提供するのが主流になっています。

それが無いとやはり厳しんです。

一回調査のため新たに別ブログを立ち上げて試してみました。

やはり無料のプレゼントがある方が5倍くらいメルマガ登録されやすかったです。

それくらい全然違うんですよ。

ですので、何より先にコンテンツを作りましょう。

通常なら100アクセスあって1人しか登録しないとしたら  
コンテンツがあれば5人登録してくれます。

この差は大きいですよ。

仮に一ヶ月ブログを更新して

1日100アクセスあって読者登録が1件あったとしましょう。

30日後で30件

90日後で90件ですよ？

コンテンツを一ヶ月ガッツリ作りこんで10個のプレゼントを用意したとしましょう。

30日時点では0件です。

しかし、90日後ならば？

残りの60日で1日5件の登録があるなら

300件です。

ちょっと大げさかもしれませんが、全然違うということは理解して下さい。

これは単純に計算したものだから、確実にこうなるかは別として同じような曲線を描きま  
す。

間違いなく長期的に見ればコンテンツがある方が有利です。

無料レポートスタンドにも載せられますしね。

絶対ビジネスが加速しますよ！

この5つのことを意識してブログを構築してみてください。

その効果を実感できると思いますよ！

追伸1.

こちらは私のメルマガです。

登録して頂けたら

情報発信で稼いでいく上で有益な音声

60本を惜しみなくプレゼントしています。

<http://fitmails.info/su/o60>

追伸2.

他にも無料レポートを沢山作成しています。

●メルマガアフィリエイトで

1ヶ月半後には報酬を発生させるノウハウ

誰でもできます。

<http://business.nishiyan.info/blog/01s>

●意識するだけで読み手が内容を

理解しやすくなるテクニックです。

<http://business.nishiyan.info/blog/kps>



●ブログでファン化してメルマガ読者を獲得する方法

<http://business.nishiyan.info/blog/bl1s>

●あなたのブログの底力をUPさせるノウハウ

<http://business.nishiyan.info/blog/bl2s>

●メルマガアフィリエイトで忘れがちな重要ポイント(音声)

<http://business.nishiyan.info/blog/sanr>

●気になるメルマガを作るポイント (音声)

※始めて音声を撮ったモノです。

これから音声コンテンツを作る方へ勇気を与える

そんなクオリティです！

<http://business.nishiyan.info/blog/ps8e>

●SNS、ブログ、無料レポートの  
集客方法の基本を抑える（動画）

<http://business.nishiyam.info/blog/1497>

●メルマガ読者さんと関係を構築するための  
秘訣を語っています（音声）

<http://business.nishiyam.info/blog/ma3s>