

ブログを書いても**反応が無い** . . .
それには**訳**があります。

ブログでコメントを貰ったり、繰り返し
読んで貰う

あなたの**ブログの質**を上げるてっとり
早い方法をお伝えします！

1. **ブログを必ず使うべき使う理由とは？**

ブログって、なんで使うのか？

この点をよく考えたことはありますか？

アフィリエイトの教材などでブログから集客しましょう！！必ず必要です！！的なことが
例外無く書かれていますよね？

これだけこぞって皆さんが言っているのだから、間違いないことではあります。

しかしこの真意を掴まないで、なんとなく記事を更新するだけって言うのは本当にもったいないです。

ブログの立ち位置というものを意識すれば、いろんな応用が効きます。
ですので、ブログという媒体の強みを知った上で戦略的に使い倒していきましょう。

ブログの考え方ですが、ブログは情報発信の核だと思ってください。

ブログは蓄積型の媒体です。

ご自身が作ったコンテンツ(記事)を積み重ねた脳みたいなものなのです。
もっと言うと、ネットで繋がる人全員と HDD を共有しているようなもの。

誰もがアクセスできて自分がどんな思考、思想があるのか？

ノウハウがあるのか？を気軽にいろんな人に公開できる場と言うわけです。

そこに訪れた方が興味を持ち共感してくれれば、その積み上げたものを次々に見てくれます。

そして、たくさんの記事に触れて、思考や思想にじっくりきたなら

この人をもっと知りたい。

この人の考え方とノウハウを学べば稼げるかも！

という感じでファンになってくれる訳です。

では、SNS の場合はどうでしょうか？
ちょっと考えてみましょう。

確かに情報は発信できますが、蓄積型の媒体とは言えないですね。
情報が流れて、目についた時にサッと見る。

こんな感じです。

気軽ではありますが、じっくり知って頂くのとはちょっと程遠いです。

自分自身を知ってもらう取っ掛かりでしかありません。
SNS の軽い感じでファンになるということは、ほぼ無いかと思います。

やはり深く知って頂くには蓄積型の媒体でたくさん触れてもらう方がいいですね。

というわけで、とにかくブログにアクセスを集めるべきです。
ブログを通してファンになってもらうのですが、最終の着地点はブログで終わりではありません。

着地点はメルマガへの誘導。

ここをしっかりと認識しておいて下さい。

あくまで、ブログは思考に触れてもらって、たくさんの人に認識してもらう場と思った方がいいです。

やっといい感じで興味を持ってもらっているのに、そこで強めのセールスをして興味が薄れたら勿体無いですね。

それくらいなら軽めのオファーのメルマガ登録をしてもらうべきです。
そのクローズドな空間でセールスした方が読者さんのストレスは少ないです。

ですので、軽く知ってもらう媒体の SNS

セールスするメルマガ

思考に触れてもらうブログを効果的に連携させて運営していくべきなんです。

これらを組み合わせることで、拡散効果も期待できてビジネスが急激に進んでいきます。

ではどういう流れで連携していくのか？ですが
ブログを起点にアクセスを流したり流し込ませたりします。

SNS からちょっと興味をもった人をブログに流してガッツリ知ってもらう。
逆にブログで共感した人を SNS に流して拡散してもらう。

拡散すれば、たくさんの方があなたを SNS で知ることになります。
そうすれば、新規でアクセスも集まってきやすいですね。

そして、またブログに誘導して興味を持ってもらう。

最終目的はクローズドな空間のメルマガに誘導する。
そこで教育やセールスをします。

そして、そこで熱心なファンになってくれたなら、あなたが SNS で発言すれば、
「これいい言葉だぜ！」って拡散してくれる可能性は高くなっています。

そして更なるアクセスを期待できるということです。

超カンタンに言ったらこんな感じです。

先程も言いましたが、間違ってもブログでも商品売ろうとはしないでください。
アクセスが集まってくると欲望に駆られるかもしれません。

しかし、グッとこらえて下さい。
売り込みを入れた瞬間に、これまでの流動をせき止める可能性があります。

ですので、ブログは読者の循環とクローズドなメルマガへの誘導。

これだけを考えて下さい。

ブログは情報発信での心臓です。ポンプの役割です。
最初の資金が無いちは特に重要です。

ぜひ、このコトを意識して運営していきましょう。

2. どうしても記事を開きたくなる悪魔の囁きとは？

読者さんにブログやメルマガを読んでもらうには
まず、開かないという壁を超えなければいけません。

開かれないということは文章を読んでもらう以前の問題です。

しかし、この開かない壁を意識しないで文章だけに力を入れる方が多いです。
せっかく気合を入れて文章を書いても、読んでもらえなければまったく意味がありません
からね。

読まれない記事の更新というのは、だだの自己満になりかねません。
やってやったぞ感はあるのに実際は何も進んでいないみたいなの。

ですので、まずはご自分の読んでほしい文章を開封してもらおう。
これを意識していきましょう。

それでなのですが開いてもらうには、どこを意識すればいいのか？になります。

その答えは記事のタイトルになります。

開いていただけるかどうかは、99%タイトル次第になります。

これには理由があります。

開かれない=読まれていない

になりますよね？

読まれないのなら、当たり前ですが文章の善し悪しは伝わるわけがありません。
ならば、読者さんが開くという判断を下す要素はタイトル以外に無いですよ。

他にも実績、交友関係など要素をありますが、
初心者や何も実績が無いという方は、やはり魅力的なタイトルが最重要です。

魅力的なタイトルだからこそ、読者さんは読んでみたいと思うんですよ。

では、どのようなタイトルが効果的なのか？

これを理解していないなら、是非これから説明する開かれる要素を覚えておいて下さい。

それでは開封率を劇的にアップさせる3つの要素をお伝えします。

①疑問形式のタイトル

例えばですが、

メルマガ開封率が24%アップした裏ワザとは？

このような感じで何？何？となるようなタイトルにします。

そして、記事を読めば答えが書いてあるかのようなタイトルなので気になった人は開封してください。

さらにポイントとしては数字を入れることで具体的なイメージが湧きますよね。
20%だとか2割だとか2倍だとか。

そして、裏ワザとかちょっと強めな言葉を使うのもアリです。
〇〇な方法より〇〇な裏ワザの方が、すごそう感ありますよね!?

内容がショボイと逆効果ですが、ある程度コンテンツの中身に自信があるなら多少は盛っても良いかな?と思います。

②ターゲットを絞る

これは、全読者の中でも対象を絞って開封させるための技になります。

メルマガ開封率を10%向上させたいあなたへ

このようにすれば、メルマガ開封率を向上させたい方は開きますよね?

そして、「あなたへ」と個人を指定しているように見せることによって、個人への呼びかけ感も出せます。

③プレゼントを盛り込む

結局のところ、人間は得したい生き物です。

プレゼントを盛り込むことで、とりあえず頂こうという気持ちが働きます。

メルマガ開封率を23%向上させた裏技とは? (音声で徹底解説)

これは①+③の要素をMIXした感じになります。

このプレゼントを盛り込むという手法は別のライティング技術とMIXできるという優れた手法です。

ツールがなくて音声録れないなら、12ページのPDFで徹底解説！とかでもいいです。

重要なのは、コンテンツのプレゼントがあるということです。

このように、簡単に実践できる3つの要素ですが、非常に効果的です。

ガンガン試していきましょう！

3. 途中で離脱せず読まれる文章の作成方法

やっと、開封してもらった！

しかし、やはり重要なのは文章です。

ここがダメだと、リピートして読まれることは無いです。

おもしろくなければ、読者さんはすぐにでも離脱してしまうかと思います。

文章を書くにあたっての重要な3つのポイントを解説します。

- ① インパクトのある冒頭
- ② 臨場感
- ③ 内容が伝わる文章

文章を書く上で特に気にすべきポイントはこの3つになります。

① インパクトのある冒頭

例えば、文章の書き方というキーワードで文章の書きます。

ブログの書き方に興味があるターゲットがタイトルに惹かれて開封したとしましょう。

そこで、

(冒頭1)

これから、正しい文章の書き方を説明します。

この書き方をマスターすれば、あなたのブログの反応率は上がります。

これと

あなたはブログやメルマガからお問い合わせや感想は頂けていますか？

一切頂けていないとしたら・・・残念ながらあなたのブログやメルマガは読まれていません。

これから、ガンガン読者さんからレスポンスが来る文章の書き方をレクチャーします！

どちらのほうが、インパクトがあって引き込まれますか？

感情が動きますか？

間違いなく後者かと思えます。

この様に、冒頭でインパクトを与えることは大切です。

つまらない冒頭だとすぐに離脱されてしまいます。

やっと開封してもらったのに、それではあんまりですよ。

読者さんが続きを見たいと思ってくれるなら、ちょっとウザいくらいに表現する。

それぐらいを意識していきましょう。

② 臨場感

文章にはメリハリが重要です。

単調ではつまらない文章になり、何一つ響かないのです。

感情や事例を使って、文章にメリハリを付けていきましょう。

例えば、

私もメルマガ初心者のは、全然読者さんの反応がなくて毎日悩みました。
悩みすぎて、寝れない日もありました。

しかし、ライティングの教材を読んで感情をもっと文章に入れることで
劇的に反応率がアップしたんです。

で、検証のために過去の記事を読み返してゾッとしました。

おもしろくない。

こんな感じで、過去の事例だったり感情を入れるだけで人間味が出て面白くなりますよ
ね。

事例ばかりだと固いし、感情だけだと学びがなくてウザい感じになります。
時には戦略としてありますが、基本はバランスがとれた文章が好ましいです。

このバランスの比率を変えることで、同じ内容でも伝わり方は変わります。

③ 内容が伝わる文章

たまーに、感情を入れすぎたりテンションが上って
当初の伝えたいこととは違う結末に着地してしまうことがあります。

というか、
まあまああると思います。

今回の解説は伝わる文章にフォーカスした内容です。
この文章を書いているその途中で別の手法が頭によぎるんですよ。

この文章を書いている時に、私は実際にこんな策を思いつきました。

自分の思考を伝える→文章を読んでもらう

ですよ？

でも自分の思考を伝えるなら、別の手法もありますよね？
この場合は文章だし・・・この場合は・・・音声

みたいな感じで自分の中で効果的な使い分けをしている場合、

この素敵な思考も伝えたい！という思いが膨れ上がります。
そして、思わず・・・

文章もいいけど音声もいいよね！

こうやって使い分けると効果的だよ！

みたいなことを調子に乗って書いていってしまうんです。

その結果、「内容が伝わる文章の書き方」→「文章以外の思考の伝え方」

みたいな着地をしてしまうことがあります。

そんなことをしたら、タイトル、冒頭からの流れが断ち切られます。

更に伝えたいことが分散されて、伝えなかったこととはまったく違う内容として伝わる可能性があります。

戦略もくそも無くなります。

ですので、ここはグッとこらえましょう。

別の機会に、その思い浮かんだテーマを記事にしましょう。

そのほうが、戦略的な文章の配布ができますからね。

以上3つのポイントを意識すれば読まれる文章が書けます。

構成が大事という意見もあるかと思います。

しかし構成よりも

引き込まれる

面白い

内容が伝わる

これらのほうが重要な要素ですよ。

4. 伝わるブログ特化型メリハリ文章術

ブログの記事を書いていく上で、読者さんが読みやすく理解しやすい記事というものを意識していますか？

ブログには文字の装飾というメルマガには無い武器があります。
ですので、文字の装飾を使わない手はありません。

まず、装飾の種類なのですが3種類までにしましょう。

色、文字の大きさ、下線、背景の色、その他どれを使うかは好みですが

この3種類までに抑えるのは重要です。

3種類以上使うとゴテゴテ感が出て、逆に見にくい文章になるんですよ。
ですので、3種類というのがちょうどいいです。最悪4種類までにしましょう。

個人的には赤文字、黄色背景、下線がお勧めです。

これだけで十分だとさえ思っています。

時に印象付けたい言葉は赤文字。

重要な文節に黄色背景。

ちょっと強調させたりバランスを整える下線。

このような感じで使うと効果的です。

注意なのですが、赤文字、赤文字、赤文字と連続でつなぐと、なんだかバカッぽい文章になってしまいます。

メリハリがまったくないし、センスが感じられないですよ。

ですので、3種類をバランスよく使って演出しましょう。

文章がわかりやすければ、ついつい次の記事も！と読んでしまいます。

ブログでしか使えない武器ですからジャンジャン使っていきましょう。

俺は、そんな装飾には頼らん！
文字だけで勝負するぜ！

そんな意見もあるかと思えます。
実は私も以前そうでした・・・

しかし、装飾を取り入れたら明らかに読者さんの反応は変わりました。

使える武器を使わないってバカだなあって我ながら思いましたね。

あと、私が行っている文字の装飾による見えない戦略をちょっと解説しますね。

私の場合は読みやすい記事も心がけていますが、ある戦略も心がけています。

赤文字だけ目で追えば、ブログの記事の内容がつかめるようにしています。

途中で意味が伝わったら、記事全部読んでもらえないじゃん。
離脱するじゃん。

そう思いますよね？
個人的にはそれでいいと思っているんですよ。

だって、知っていることを読むのは時間の無駄でしょ？
引っ張って、引っ張って落ちがコレかーい！！ってなったらかわいそうでしょ。

ちょっとした気配りのつもりです。

気づく人は少ないかと思いますが、無意識で文字を追って判断していることでしょう。

コレで読者さんは変なストレスを感じませんし、こちらからしたら変なストレスを与えないことになります。

超平和じゃん。

そう思うわけなんですよ。

こちらからしたら、記事を読んでもらうということは貴重な時間を使ってもらってるわけ
です。

ですので、それなりの配慮もあるといいかなあなんて思う訳ですよ。

ただ、無意味な時間を過ごさせるとか悪魔でしょ。

そういう、私の情報発信のスタンスの表現でもあります。

まあコレは個人的な戦略なので正しいかどうかは別です。
ただ、そういう戦略もとれますよというお話です。

逆を言えば赤文字の部分を気になるフックのようにしておけば、最後まで読んでもらえる
と言う戦略もとれるということです。

何度もうるさいかもしれませんが、使える武器は使って行きましょう！
武器を使わないのが強いのではなく、武器を上手く使いこなせるのが強いんですよ。

5. 意外と意識が低いキャラ構築理論

文章を書いていく上で自分をどんなキャラに演出するか？考えて書いていますか？

現実の自分とかけ離れたキャラだと、実は損したりするんですよ。

それはなぜかというと、音声を収録したりすると自ずと自分自身のキャラという人柄が出てしまいます。

素人なら、なおさら人柄を偽って音声を収録なんてできませよね？

ですので、声、口調、店舗でどんなテンションの人なのか？チャラいのか？お固い人なのか？いろんな事が音声を通して想像できるんですね。

で、その音声を聞く前には、必ずあなたの文章を読んでいるはずなんです。
だって、メルマガで音声を届けるんですからね。

そのメルマガの文章のキャラと音声の人柄にギャップが生じると、
え？何？となってしまう、しっくりこないんです。

いつも文章ではお固い感じなのに、音声では超ヤバイっす！！コレ買ってみちゃってくださいよ～！とか言っていたら違和感がありますよね。

ですので、なるべくなら音声も文章も同じとまでは言いませんが、近いキャラにしておく
と読者さんに染み込みやすいです。

文章でキャラを演出していくわけですが、超簡単な方法は接続詞と語尾を意識するのと記
号の頻度でキャラを演出していきます

例えば

～しました。

～します。

～です。

コレらをとにかく組み合わせれば固い真面目な印象になります。

ちょっと崩すには

～したんですよー。

～やります。

～ですね。

ちょっと柔らかいでしょう？

そして、接続詞も

なぜなら、

しかし、

やはり、

とかを

なぜかというんですよ？

しかしですよ？

やっぱり

みたいな感じにすると、柔らかくなります。

真面目なアカデミックというか「大学の先生の講義」みたいな情報発信をしていて、そういう音声を収録するなら固い日本語。

友達もしくは先輩的なポジショニングで「コミュニケーション」をメインとした情報発信なら崩した会話口調。

こんな漢字で使い分けて演出していくと良いです。

なぜだか、しっかりとした日本語が大事。

そう思っている人がいます。

しかし、そんなことはそれほど重要では無いんですね。

読者さんがそれを求めていると思いますか？

求めているのは有益な情報でありおもしろさなんです。

それに、ネットは大学や会社とは違って、個性、自分を表現する場です。

そして、ブログやメルマガって自分の媒体ですよ。

自分で勝手に情報発信して、見に来てもらって、ファンになってもらってメルマガ登録してもらっているのです。

ぶっちゃけ自分のやりたいようにやれば良いんです。

みんな一緒みたいな統率される場では無いので、決まった形式で文章を作る必要は無いんです。

逆に大学の論文や会社のメールは個性を出すとおかしいことになりますよね？
かっちりとした文章じゃないと失礼にあたります。

ですので、

自分自身の人柄、キャラを表現できる言葉遣い。

ネットの世界ではコレが正しい言葉遣いなんですね。

ネットって自由な場なんですよ。
そこで自分の良さを表現できない凝り固まった文章は死活問題です。

自分である意味が全く無いじゃないですか？
自分自身のキャラを演出できる言葉に使い方。

意識していきましょう。

6. 誘導できなければブログは無価値？

気になる URL 誘導方法とは？

情報発信の心臓部であるブログ。

ここから、SNS にアクセスを流して拡散を狙ったり、メルマガに誘導してクローズドな関係

を気づいていく。

その為に、なんにしても URL からの誘導率を上げなければいけません。

地味に誘導率を上げる方法を今回は教えようと思います。

読者さんがクリックしそうなところには、とにかくリンクを貼り付けましょう。

これが地味に効いてきます。

ブログやサイトでは文字をクリックする人もいれば、画像をクリックする人もいます。URL むき出しにはクリックしないけど、日本語のテキストにはクリックする人もいます。

つまり、どこをクリックするかは読者さん次第なんですね。ですので、どこをクリックしてもいいようにリンクを張っておきましょう。

そして、URL むき出しで記事に配置するのでは無く必ずテキストにリンクを貼り付けましょう。

〇〇の裏技を知りたい人はコチラ

と言うのと

URL

あなたなら、どちらのリンクをクリックしますか？
テキストリンクのほうが多いかと思います。

というか実際に検証してみるとわかると思いますが、テキストリンクの方がクリック率は高くなります。

そして、リンクの手前にはクリックしたくなるようなコピーを入れておきましょう。

コレをすることでクリック率は跳ね上がります。

何個か例を出しておきます。

1000 人が手にした裏ワザを手に入れて下さい。

期間限定で 1000 人が手にした裏技を無料でプレゼント！

1000 人が手にした裏技を今すぐ手に入れて下さい！

みたいな感じですね。

たくさんの方が手に入れているのなら 1000 人の人が・・・という感じで社会的証明を使うのと効果的です。

そして、期間限定という感じで限定性を使うのも効果的です。

更に手に入れて下さい！と言うように行動を促すのもいいですよ！
人は言われないと絶対に行動してくれませんからね。

このように読者さんにリンクの先が気になるような、ちょっとしたテクニックを使えばクリック率は跳ね上がります。

どんなコピーが自分のブログの読者に響くのか？
いろいろ試して検証していくことでクリック率は更に上昇します。

とにかく、考えたものを書き出してみてください。
最初のうちはひとつのリンクに 10 個はコピーを考えてみましょう。

そして必ずメモ帳でもいいので文字で書き出して下さい。
じゃないとインパクトがあるかどうか視覚的に判断できません。

こうやって数をこなすことで、質が上がります。
コレはどんなことにも言える重要なことなんですけどね。

とにかく、誘導するには誘導した先にどんなメリットがあるのか？
気にならせることが重要です。

この点を心がけて誘導テクニックを使っていきましょう。

7. ブログの質を上げるために絶対にやらなければならない事

あなたはブログ投稿時やメルマガ発行時に文章の見直しをしていますか？

特に情報発信を始めたばかりなら、2度、3度と書いた文章を見直してもいいくらいです。

なぜかいうと、思っているより誤字脱字は多いです、意味が伝わらない文章になっている場合があるからです。

そんなわけないよ！

そう思っているかもしれませんが、

情報発信した時の時ってマジで文章のクオリティが低いですよ！

そして、このコトに気づかなければ情報発信しても一向に読者の反応が得られないでしょう。

つまり、情報発信で稼ぐのが難しいということです。

というよりネットという世界で価値を生み出す事ができないです。

物販、ツイッター、フェイスブック

どれも基本はテキストです。

文字で形成された世界なのです。

ですので、文章の上達は必須というわけですね。

それですが、文章を上達させる手っ取り早い方法は

冒頭でも言いましたが、自分で書いた文章を客観視することです。

スラスラ読めるか？

意味は伝わるか？

最低でも、この2点はクリアしなければいけません。

じゃないと、文章を書いてもご自身の伝えたいことは伝わりませんからね。

しっかり確認しましょう。

ストレスが無く読めて、意味が伝わるのなら面白いかどうかは別にしてご自分の思いや伝えたいことは伝わるということになります。

この状態になるまでは、何度でも読み返して表現を修正しましょう。

そして、いい感じ！になったら投稿することです。

それじゃ時間がかかりすぎ！

そう思うかもしれませんが、**伝わらない文章をいくら積み重ねても意味が無いです。**

それくらいなら、1記事に時間を書けてでも伝わる文章を書くべきです。

これを続けていけば必ず文章は上達します。
読み返す回数も減って修正も少なくなっていきます。

そうなれば、1記事を仕上げる時間も早くなりますよ。

自分が書いた文章を客観視する。
時間がかかってもいいからこれを何度も繰り返しましょう。

数をこなすことで、必ずクオリティは上がっていきます。

クオリティが高くスピーディに文章が書けるように、まずはしっかり自分の文章と向き合
って改善していきましょう！

面倒くさいからと怠れば・・・マジで稼げませんよ？

絶対に自分の文章は読み返しましょう。

これら7つの要素を意識して入れれば、必ず結果はついてきます。
ブログなので、すぐに結果が出るとは言いかねます。

しかし、必ず成果は現れますしご自身の成長にも繋がります。
意識して頑張ってください。

追伸1.

こちらは私のメルマガです。

登録して頂けましたら

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.nishiyan.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.nishiyan.info/blog/ma3s>