

FP、コンサルのためのインターネット集客基礎講義

# ブログ集客戦術

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所

# なぜFP、コンサルがネット集客、ブログ、HPなのか

## ■ 個人が集客する主戦場は既にインターネット

- デジタル（ネット）広告費が39%、テレビの35%を抜いてトップ（電通2019/6/13ニュースリリースより、2018年世界の広告費実績値）
- ネットは個人でも使いやすく、広告費なしでも始められる
- ライバル少ない（継続教育セミナーでもちらほら手があがっただけ）

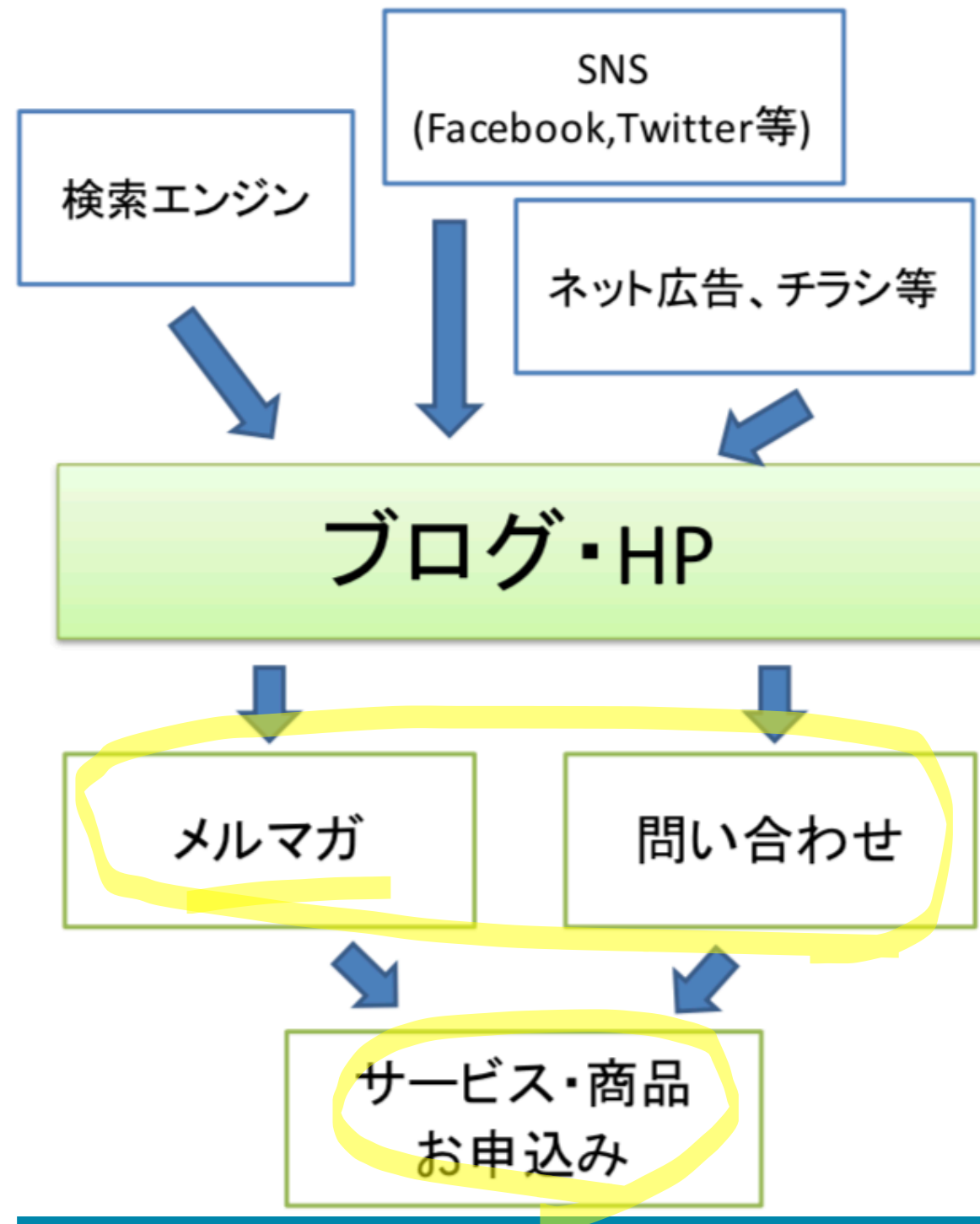
## ■ ブログ、HPを持つ意味

- 時間や場所を選ばない → 副業や週末起業でも情報発信しやすい
- ブログ、HPはオウンドメディア → ある日突然、無くなったりしない → ビジネスに必要な安全性の担保
- 個人FPやコンサルタントの情報発信の基地として、いまや必須

## ■ 副業→独立起業が人生の選択肢を豊かにする

- 独立起業を目指す人が増えている
- 退職後の「ゆる起業」にも適している
- 副業→起業は地続き。独立・起業を見据えた副業が選択肢の幅を広げる

# インターネット集客の全体像



## ■ ブログ・HPが集客の「玄関口」となる

- 検索エンジン
- SNS (Facebook、Twitter、YouTube、Instagram...)
- ネット広告
- チラシ、名刺、オフライン媒体...

## ■ 問い合わせやメルマガからサービス・商品への申込につながる

- メルマガは必須ではないが、売上を何倍にもする力を持っている

## ■ ブログは独自ドメイン+WordPressで

- 無料ブログは突然の削除や規約変更リスクあり
- 維持費も月1000円程度と全く問題にならないレベル
- ブログ記事も参照

# ブログ・HPに アクセスを集める 4つのコツ

## 1. ポジショニング

- 可能な限りライバルが少ない、独自のポジションで戦う
- あなたが「やりたいこと」や「できること」で、ターゲット顧客のニーズ（悩み）を解決できるポジション

## 2. キーワード

- ターゲット顧客が検索しているキーワードを探す
- 最初は月間平均検索ボリュームが100~1,000ぐらいを狙う
- ターゲットにとって分かりやすい記事にする
- 記事が増えてきたら、流入キーワードも膨らみます

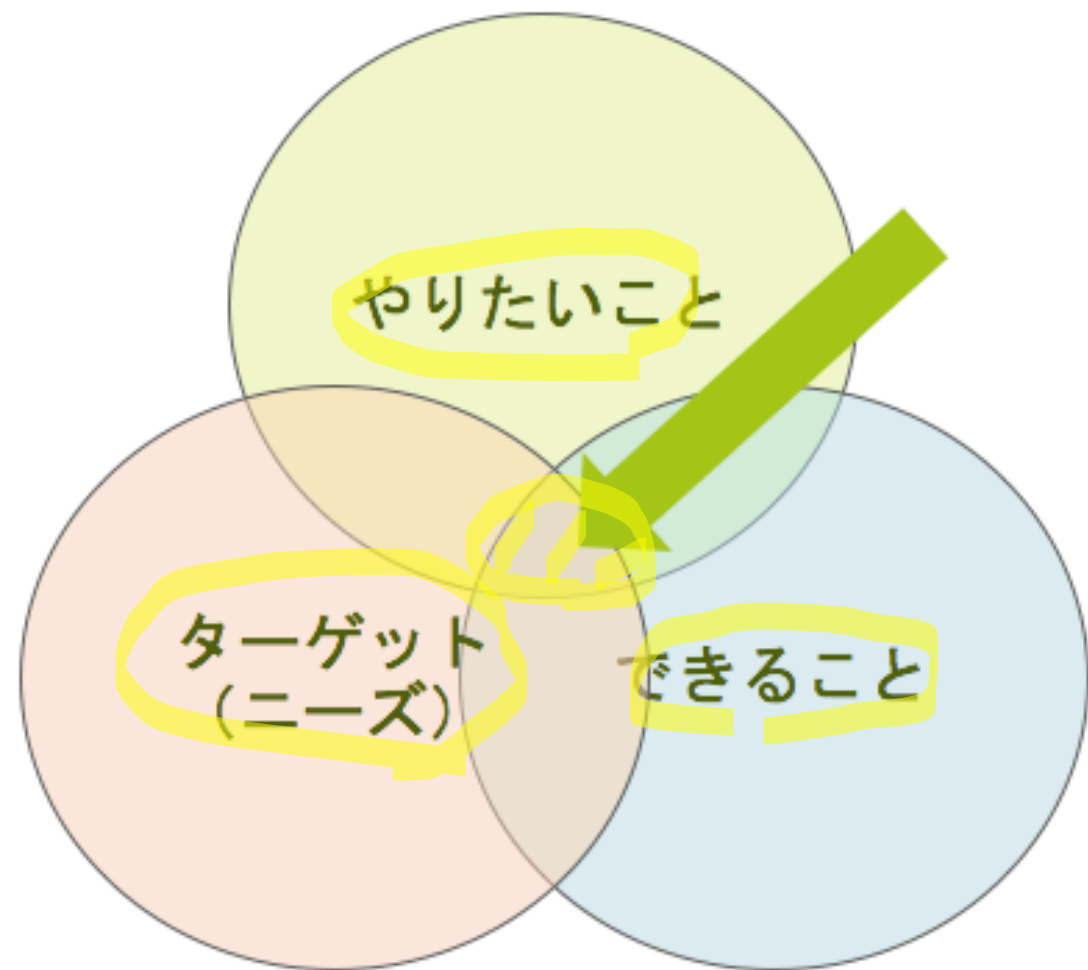
## 3. キーワード以外の記事も書く

- 将来の記事（税制改正など）
- 自分の話、プロフィールなど

## 4. 他サイトからの流入

- 「人気ブログランキング」に登録してランキング上位を目指す
- SNSからの流入も意識して取り組む

# ポジショニング（ターゲット調査）



## ■ 自己分析

- やりたいこと
- できること
- 最初のステップ → これらを「ブレインダンプ」する
- 自己分析を手伝うコーチやコンサルの活用もお勧め

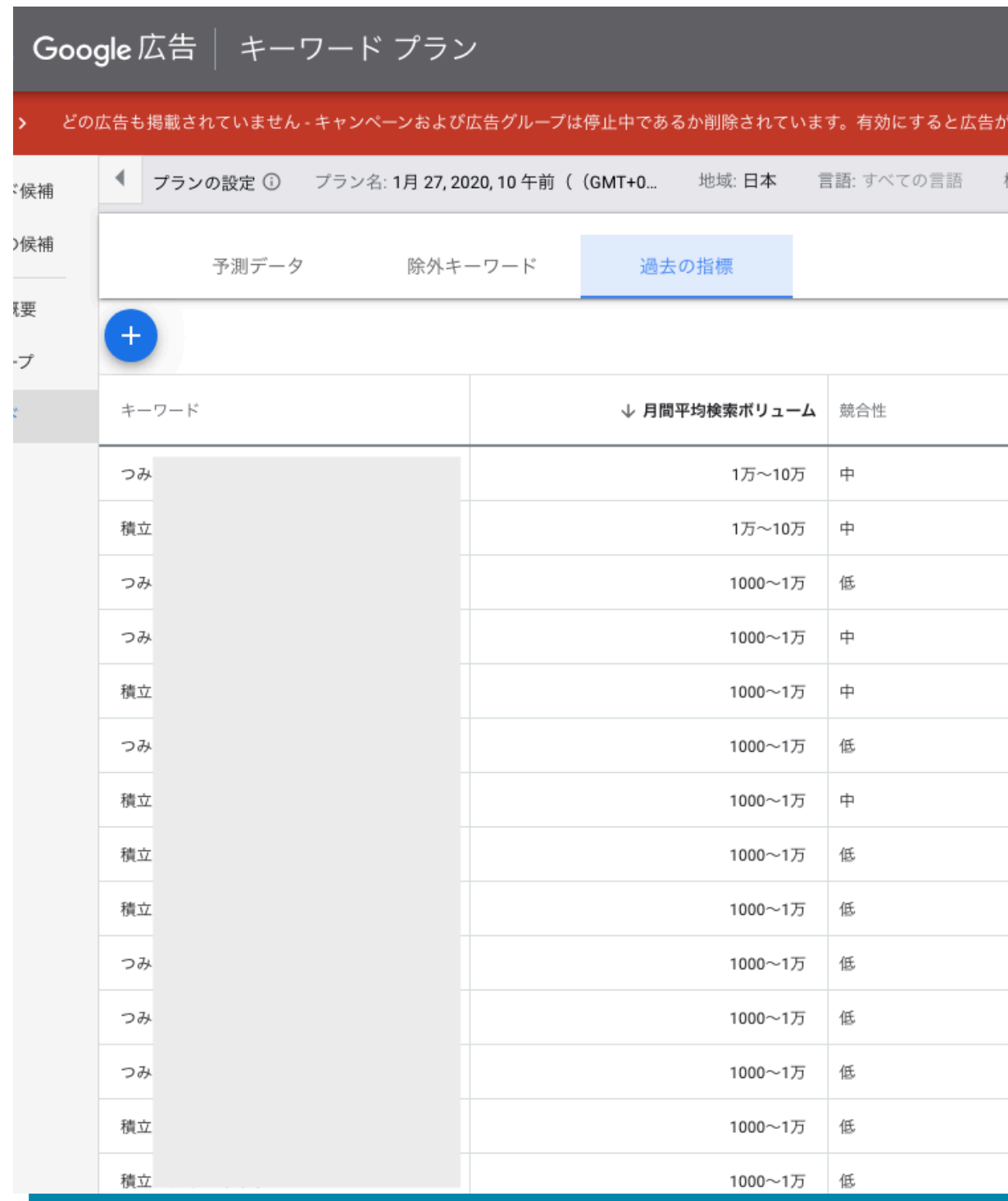
## ■ ターゲット調査、ニーズ調査

- 悩みを深掘りしていく
- その悩みをあなたが解決できるかどうか

## ■ ターゲットが使うメディアも意識

- ターゲットが関心を持つキーワードを調査するため
- 年齢層で分けられることが多い
- インスタ→若い女性、テレビ、新聞→高齢者、など

# キーワードの調査



Google 広告 | キーワードプラン

どの広告も掲載されていません - キャンペーンおよび広告グループは停止中であるか削除されています。有効にすると広告が

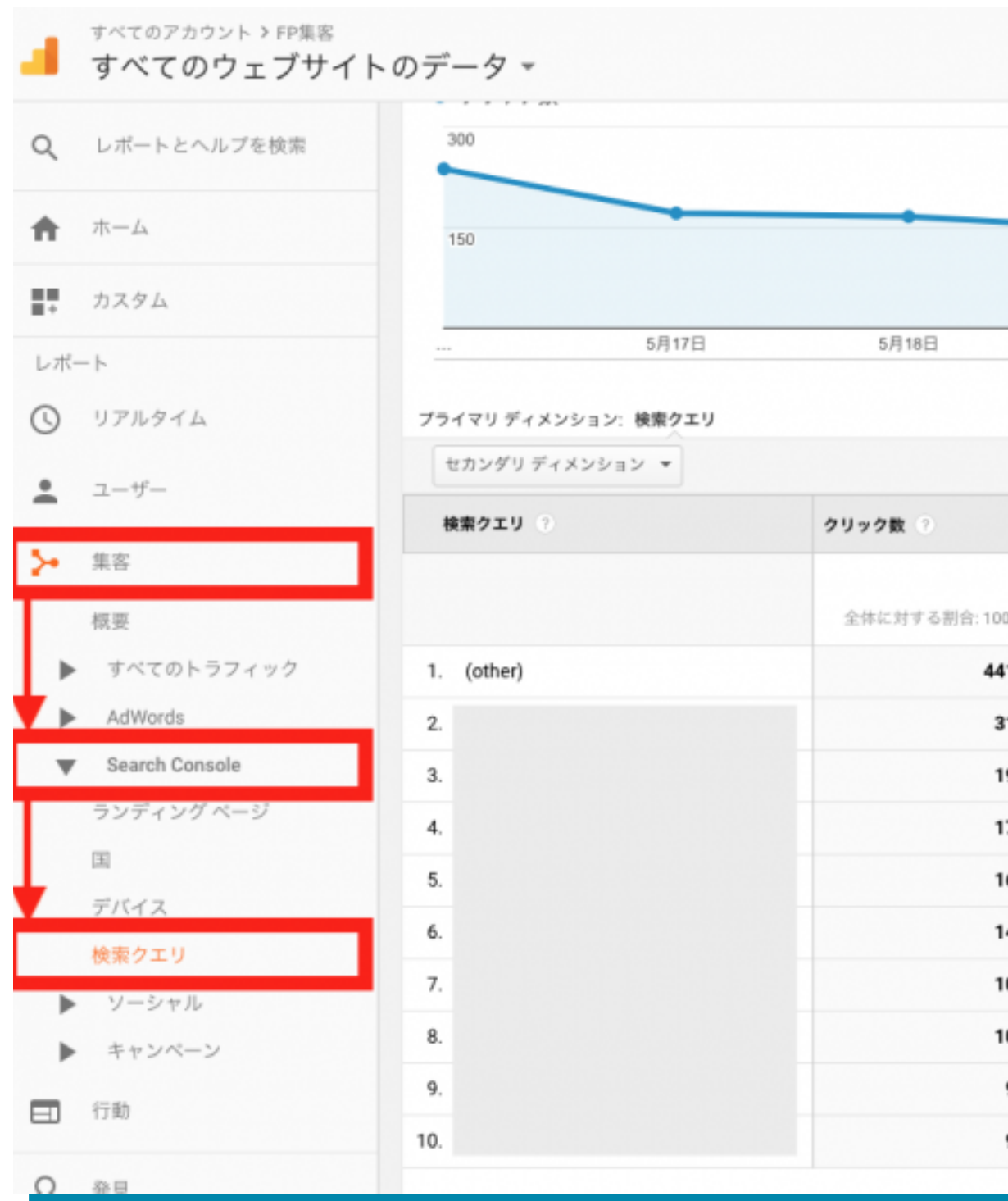
プランの設定 ① プラン名: 1月 27, 2020, 10 午前 ( GMT+0... 地域: 日本 言語: すべての言語

予測データ 除外キーワード 過去の指標

キーワード	↓ 月間平均検索ボリューム	競合性
積み	1万~10万	中
積立	1万~10万	中
積み	1000~1万	低
積み	1000~1万	中
積立	1000~1万	中
積み	1000~1万	低
積立	1000~1万	中
積立	1000~1万	低
積立	1000~1万	低
積み	1000~1万	低
積み	1000~1万	低
積み	1000~1万	低
積立	1000~1万	低
積立	1000~1万	低

- ターゲットが使いそうな、興味を持ちそうなキーワードを一つ選ぶ
- 関連キーワードツールで膨らませます
  - <https://www.related-keywords.com/>
- Google広告の「キーワードプランナー」で検索ボリュームを調べる（例:左図）
  - [https://ads.google.com/intl/ja\\_JP/home/](https://ads.google.com/intl/ja_JP/home/)
- 実際に記事にするキーワードが決まる！
  - 検索者にとって分かりやすい記事にする（→「集客記事の書き方講座」動画も参照）

# (応用) ブログ・HPに流入しているキーワードをより強くする



- Googleアナリティクスまたはサーチコンソール画面から、検索クエリをチェック
  - Googleアナリティクスについては他の動画も参照
- 表示回数やクリック数の多いキーワードについて、関連キーワードを深掘りする
- 深掘りしたキーワードで記事を書く

# 収益化のための仕掛け

(冒頭)

「保険を見直したい！」  
その前に、ぜひこちらを  
お読みください。

おかげ  
さまで  
メルマガ  
登録  
5,021名  
突破!!

続きはこちら →

目次 [表示]

【動画】SBI証券で「つみたてNISA」ファンドを選ぶ具体的な方法

(本文、まとめ)

ps.  
努力や投資法とは無関係に、こんなに資産が変わることはご存知でしたか？  
5,021名が衝撃を受けたその理由とは…

→ これを知らずに運用するから失敗するんです

44  
シェア  
Twitterで  
リンクを共有する  
人気ブログ  
ランキング  
BLOG

## ■ メルマガや問い合わせフォームに誘導

- 「記事冒頭付近」と「記事本文終了直後」の反応が高い
- そこにメルマガ登録ページへのバナー、問い合わせページへのバナー、問い合わせフォームなどを設置する

## ■ 可能な限りメルマガをお勧め

- 顧客のLTVが飛躍的に向上する
- にもかかわらず労力はブログ+α
- やらない手はない



# FP・コンサルの為の ネット集客基礎講座 【ブログ編】

## まとめ

1. ブログ・HPはネット集客の入り口
  - まずはオウンドメディアであるブログ、HPを情報発信の基地にしよう
2. アクセスの集め方
  - ポジショニングを考える
  - 顧客の関心のあるキーワードを調べる
  - 分かりやすい記事を書いて読者の満足度UP
3. 収益化のための仕掛け
  - 記事内の誘導リンクをしっかり作ろう
  - あとはアクセスを集めるだけ！

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所