

# Asset blog construction manual



【コンサル生限定マニュアル】

～2ヶ月目の戦略～

## 【推奨環境】

このレポート上に書かれているURL はクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。

(無料) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

## ◆著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◇レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◇本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

## ◆使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間

で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることで、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する 権利を承諾するものです。

第2条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条(損害賠償) 甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に 対し、違約金として、違反件数と金壹萬円を乗じた価格の10倍の金額を支 払うものとしします。

第4条(その他) 当レポートに沿って実行、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益 が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

# 目次

- ① 2ヶ月目にとるべき戦略とは？
- ② 深夜や地方の芸能情報番組は狙い目！
- ③ CMネタは長い間アクセスを集めてくれる！
- ④ リサーチをしっかりとすべし！
- ⑤ 番組を見ながらTwitterもチェックする
- ⑥ 日常で気になることでも稼げる！
- ⑦ ずらしを極める！
- ⑧ PDCAを毎日する

# ① 2ヶ月目にとるべき戦略とは？

■トレンドブログ1ヶ月目の戦略は、  
1日の平均PVを5000PVにして、  
『ブログを軌道に乗せる』ことでした。

なるべくアクセス数の爆発を起こして  
ブログを軌道に乗せることによって、  
2ヶ月目以降は、狙ったキーワードで  
上位表示しやすくする為でしたよね。

■そして、  
ブログをある程度軌道に乗せた後にすることは、  
以下の2つです。

① 1ヶ月目と同様に、

爆発を狙って記事を書いていく

②ネタの範囲を広げてみる

■まず1つ目の、

『1ヶ月と同様に、爆発を狙って記事を書いていく』

から説明していきます。

■1日の平均PVが5000PVくらいと言うのは

自分のブログにアクセスを集めるのに

慣れてきた時期だと言えます。

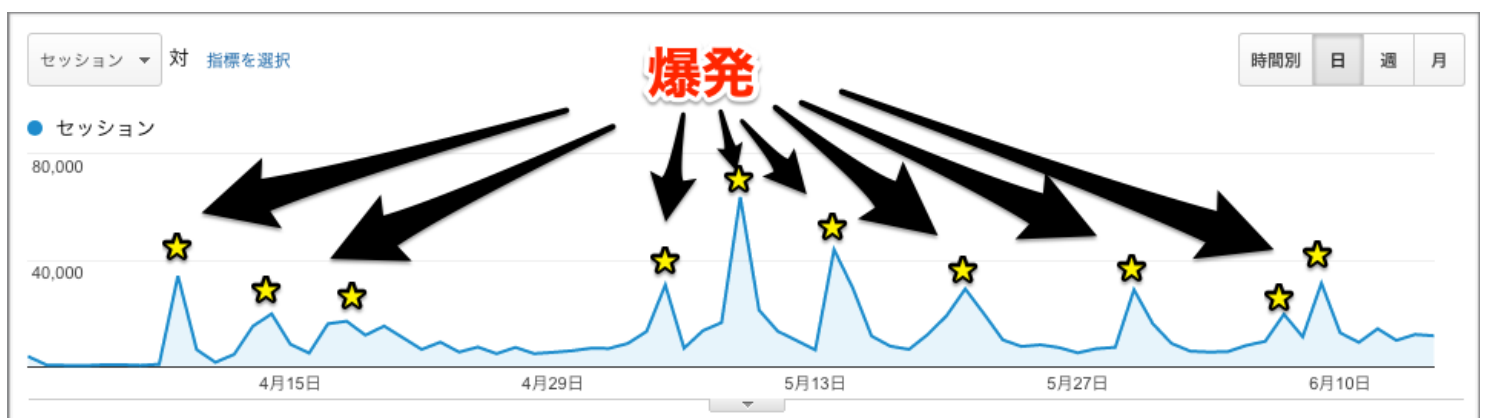
■その為、ついついこの時期になると

「ビッグキーワード+関連ワード」に手を出して大きく稼ごうとしてしまいそうになります。

しかし、この時期にこの戦略を取ると、間違いなく失敗してしまいます。

■以下の画像は、僕のアクセス解析なのですが、

5月の月収10万円までは、常に「いわきネタ」を中心とした「スモールキーワード」か「ビッグキーワード+連想ワード」で爆発を起こしてきました。



■ビッグキーワード+関連ワードで狙って、  
『資産ブログ』を構築するタイミングは、  
月収10万円を超えた後でも早いぐらいです。

なので、今はそれまでの土台作りを  
引き続き頑張ってください！

1ヶ月目に『いわきネタ』で  
爆発を起こした人なら分かると思いますが、  
1日5000PV以上の爆発を起こすと  
翌日も爆発のおかげでアクセスが  
底上げされますよね！？

■イメージとしては、こんな感じですよ。

1日目：3000PV

2日目：8000PV (爆発あり)

3日目：6500PV

爆発後にPVが

4日目：5700PV

平均3000PV

5日目：5300PV

→平均5000PV

6日目：5500PV

に変化する

7日目：10000PV (爆発あり)

8日目：9000PV

爆発後にPVが

9日目：8200PV

平均5000PV

10日目：7500PV

→平均7000PV

11日目：7200PV

に変化する



■正直、ビッグキーワードを捨てても、

1日の平均アクセスは、必ず10,000PVは超えます。

なので、ネタ選定をする場合は、

あえてライバルの多い所に、

飛び込む必要は全くありません。

そう言ったことを、2ヶ月目も引き続き

意識してネタ選定を行ってください。

■次に2つ目の、

『**ネタの範囲を広げてみる**』について説明します。

「Asset blog construction manual～1ヶ月目～」で  
僕は、見るべき9つのネタ選定場所を紹介しました。

1ヶ月目は、これでいいのですが、  
2ヶ月目以降は、ネタ選定の考え方や  
タイトルのつけ方も徐々に範囲を広げて行きましょう。

そうすることで、効率よく  
少ない記事数で稼げるようになります。

それでは、2ヶ月目に適した  
ネタ選定のノウハウをお伝えして行きます。

## ②深夜や地方の 芸能情報番組は狙い目！

■僕のブログが、

1日平均5000~7000PVを

ウロチョロしていた時に、高い確率で

爆発を起こしていたのが、

『深夜や地方のトーク番組』でした。

■例えば、

深夜番組でしたら、

『あるある議事堂』 『じっくり聞いタロウ』

僕が住んでいる関西の地方番組でしたら、

『快傑えみちゃんねる』 『マルコポロリ!』

『今田・八光の特盛!よしもと』などです。

(お住いの地域でやっている番組で構いません)

こう言った芸能情報番組は、  
気になることが多く、  
必ずと言っていいほど、  
アクセスが集まりやすいです。

■なぜなら、

深夜番組は

高確率で**芸能人の暴露話**があったり、

地方の番組では、

芸能リポーターがお決まりのように出ている

**芸能人のインシヤルトーク**があるからです。

つまり、

テレビの放送中やテレビが放送された後に、

視聴者が番組で気になった事を

検索窓に打ち込んで検索してくるのです。

深夜という時間帯や地方番組と言うこともあって、  
圧倒的にライバルが少なく、  
爆発を起こしやすくなっています。

■また、

こう言った暴露話やイニシャルトークは、  
翌日ニュースになることが多いため、  
番組放送後だけでなく  
ニュースが流れてからも検索されるので、  
膨大なアクセスを集めることができます。

なので、こう言った芸能情報番組は、  
”気になる発言”を期待して  
なるべく見るようにしましょう。

## ③CMネタは長い間 アクセスを集めてくれる！

■CMネタは、  
CMが放送されている間  
ずっと安定したアクセスを集めてくれます。

もちろん、CMが放送されてから、  
時間が経って記事を書いても初期ブログでは、  
上位表示することはなかなか難しいです。

■しかし、  
CMが放送されたばかりでしたら、  
ライバルがない場合もありますので、  
正しいキーワード選定を行えば、  
結構なアクセスを集めることができます。

■特に以下の場合は、アクセスが集まる可能性が高いので覚えておいてください。

①：CM曲が何か分からない時

②：無名女優、無名俳優が起用されていた時

③：そのCMを見て疑問が生まれた時

ここは検索需要が高いので狙って行きましょう。

## ④リサーチを、 しっかりすべし！

■急上昇ワードは、  
トレンドブログのネタの宝庫だと  
言っても過言ではありません。

なので、多くの人が、  
急上昇ワードを見て記事を書くのですが、  
残念なことに大抵不発に終わります。



■その原因は、いたって簡単で、  
トレンドブログの運営者の8割が、  
リサーチ不足だからです。

ほとんどの人が、  
急上昇ワードを見て話題になっている  
キーワードについて書こうとしますが、

『話題になっているから書く』

ではダメなんです。

■では、急上昇ワードで、  
アクセスを集めるためのネタ選定やタイトルを  
つけるには、どうすればいいのでしょうか！？

まず、ネットを使って

「なぜ話題になっているのか？」

をしっかりと把握した上で、

リアルタイムやTwitterを使って

「今、世間の人気が気になっていること」

は何かを調べることです。

■では、参考例題を元に見て行きましょう。

## 参考例題

=====  
「日本テレビの朝の情報番組『ZIP』の新レギュラーにお笑いコンビ・ココリコの田中直樹に決定。起用された理由は明かされておらず、田中本人も『いつも観ている番組なので驚いています』と語っている」というニュースをネタにブログを書くとしましょう。  
=====

■こういった参考例題の時、多くの方は、

**「ココリコ田中がZIPレギュラーに  
起用された理由は？、、、」**

というタイトルで記事を書いていた。

■しかし、

こう言った王道のタイトルは、

月収20万以上のブログがアクセスを独占するので、

月収3万円未満のブログが勝負しても

勝ち目がないわけです。

■そこで僕は、

Twitterを使って、

このニュースが発表された後、

「今、世間の人気が気になっていること」

をチェックしました。

■すると、

多くの人が以下のような

ツイートをしていたのです。

- 「田中は何曜日のレギュラーなんだろう？」
- 「山口くんが2日間担当してるから、  
月か水曜日のどっちかかな？」

■僕は『ZIP』を観ていないので

知らなかったのですが、曜日ごとによって  
メインパーソナリティーが変わるという  
システムだと言うことがわかりました。

■そのため、

『ZIP』を毎日観ている人は、

「何曜のメインパーソナリティーなのか？」

と言うことが気になりTwitterで  
話題になっていました。

■そこで僕は、

「ココリコ田中のZIPレギュラーは何曜日?・・・」

と言うようなタイトルで記事を書いたところ、  
アクセスの爆発に成功しました。

■やはり、多くの人は、

- ・「ネタ元に書かれている事実」
- ・「世間の人気が気にならない疑問点」

をタイトルに入れてしまいがちです。

しかし、それだと、

世間の人検索してこないの、

どれだけ記事を書いても

アクセスは集まらないわけです。

■今回の例題のように、

1度しっかりとリサーチして、

『今、世間の人気が気になっていること』

は何かを1度確認するようにしましょう。

またリサーチをすると、いろんな情報が得られるので、記事を書く時に、とても役立ちますよ。

# ⑤番組を見ながら Twitterもチェックする！

■これは、

先ほど話したノウハウに比較的似ているのですが、アクセスを集める上で非常に有効な手段なので、詳しく紹介します。

■僕は、

「Asset blog construction manual～1ヶ月目～」で

「仕事と割り切ってテレビ番組を見ましょう！」

と説明しましたよね。



それは、

「Asset blog construction manual～1ヶ月目～」の

「Googleが上位表示する仕組み」

で詳しく話したように、

『日頃需要の少ないキーワード』が含まれる

ネタを発見しやすいからです。

■そして、今回は、

テレビを観ながらアクセスを集める、

もう一つ上のノウハウを紹介します。

これも参考例題を元に解説していきます。

## 参考例題

『99.9』というドラマが、テレビで放送されていました。この時、王道キーワードの「視聴率」「感想」「ネタバレ」以外でアクセスの集まるタイトルは、どうすれば見つかるでしょうか？

■僕は、

この参考例題の時、王道タイトル以外でのアクセスの集まるタイトルをほんの数分で見つけ、大爆発を起こしました。

■僕のやった手法はとてもシンプルです。

それは、『99.9』が  
放送開始された瞬間から、

Twitterを利用して、

『今、世間の人気が気になること』をキャッチする  
というものです。

■Twitterの検索窓に、

『99.9』と打ち込んで、

『今、世間の人気が気になること』を  
チェックしていると、ある時間になった途端、  
こんなツイートが大量に流れてきました。

- 「さっき出てきた女優って夏菜かな!？」
- 「夏菜久しぶりに観たけど顔変わってない？」

■僕は、このツイートを見つけてから、すぐに、

- 「夏菜が顔を整形して別人!.....」

というようなタイトルで記事を書いてみたのです。

すると10万単位のアクセスを集めることに成功しました。

■なぜ、

このように大量のアクセスを集めることが出来たかという、理由は2点あります。

①：番組を見ている人しか書けない

内容のためライバルが少ない（ほぼ皆無）

②：『日頃需要の少ないキーワード』が

一気に検索されたから。

■万単位のアクセスを集めることは、  
難しいと思われがちですが、  
決してそんなことはありません。

今回アクセスが集まったのも、

「Asset blog construction manual～1ヶ月目～」で  
話した『Googleが上位表示する仕組み』を  
しっかりとおさえているからにすぎません。

■ここをしっかりと「理解できるか、できないか」は  
「稼げるか、稼げないか」に直結するところなので、  
もう一度見直してみてくださいね。

## ⑥日常で気になった ことでも稼げる！

■トレンドブログでアクセスを集めることができるネタというのは、ニュースやテレビに限った話ではありません。

■なぜなら、トレンドブログとは、

『世間の人気が気になることをネタにし、  
自分の記事にアクセスを集め、アドセンスという  
広告を使って、PVをお金に変換する』

というものです。

■なので、

芸能ネタ、事件ネタ、時事ネタなど関係なく、

「世間の人気が気になること」であれば

別に何でも良いわけなのです。

では、ここで、

友人との会話でアクセスを集めた

事例を紹介しましょう。



## 参考例題

=====

毎年3月～5月に、全国各所で「〇〇カフェ」が開催されるのですが、友人達との会話の中で、

- ・「行列が出来て、待ち時間がヤバいらしいよ」
- ・「整理券とか配らないのかな!？」

と言った話で盛り上がっていました。

=====

■普通、

こう言った場合のタイトルというのは、

- 「〇〇カフェ＋交通アクセス」
- 「〇〇カフェ＋駐車場」
- 「〇〇カフェ＋営業時間」
- 「〇〇カフェ＋開催期間」

などが王道のタイトルです。

■しかし、

このタイトルだと、ある程度強いブログでしか  
上位表示することは難しくなってきます。

なので、僕はあえて、友達との話で  
話題になったことでタイトルをつけることにしました。

■つけたタイトルは、

- ・「〇〇カフェの整理券や待ち時間は？・・・」

というものです。

予想通り、ライバルが皆無だったので、  
アクセスの爆発を起こすことができました。

■今回の例題のように、

日常で友達と話題になったことや、会話の中には  
アクセスの爆発を起こすネタが沢山あります。

ネットやニュースで、取り上げられていないことが  
逆にチャンスだったりします。

何度も言ってきましたが、  
記事を書くトレンドブログ運営者が少ないのに、  
「日頃需要の少ないキーワード」が  
一気に検索されるためです。

■毎日仕事場や学校にいる時でも、  
友達と遊んでいる時でも、会話を楽しみながらも、  
「稼げるネタはないか！？」というアンテナは  
常に張っておきましょう。

# ⑦ずらしを極める！！

■僕は、

このマニュアルの冒頭から、

- ・「ビッグキーワードは狙わなくて良い」
- ・「王道タイトルは捨てて下さい」

と話してきました。

■それは、

別の言い方でいうと

『「ずらし」を極めて下さい』

という表現に置き換えることができます。

## ■ここも

参考例題を元に見ていきましょう。

### 参考例題

=====

2015年の12月に世界的に人気がある映画  
「スターウォーズep7」の新作が全国上映されました。映画は大ヒットし、毎日テレビやネットで、このことが話題になっています。この時、アクセスの集まるタイトルはどういったものでしょうか？

=====

■この時、僕はあえて、

- ・「スターウォーズep7 感想」
- ・「スターウォーズep7 ネタバレ」
- ・「スターウォーズep7 評判」

というような王道タイトルは  
速攻でスルーしました。

■では、

僕が何をしたかというと、

「映画の中に登場する人物に注目」したわけです。



この「スターウォーズep7」の中には、  
「フィン」「レイ」「レン」などなど  
たくさんの人物が登場します。

そこで、あえて  
主人公の「レイ」というキーワードを  
メインキーワード（タイトルの1番左）  
にしてタイトルをつけたのです。

■今回のように、あえて、  
映画のタイトル「スターウォーズep7」を  
メインキーワードにして、  
タイトルをつけるのではなく、  
『レイ』や『フィン』をメインキーワードにして  
タイトルをつけるという「ずらし」は、  
他のネタでも非常に有効です。

なぜなら、

多くの人が気になり検索しているにも関わらず、  
そのようなタイトルで記事を書いている人が  
いないからです。

ぜひ、2ヶ月目は、

この感覚を少しずつ養って行きましょう。

## ⑧PDCAを毎日する！

■コンサルがスタートして、2ヶ月目になりますが、思ったような結果が出せなかった人は、必ず毎日『**反省と学習**』をしてください。

当たり前ですが、これが出来ていない人は、2ヶ月目も、また同じことを繰り返してしまいます。

■ある程度、ビジネスを勉強している人はご存知かと思いますが、PDCAサイクルというものがあります。



■僕は、毎日必ず、

『PLAN (計画)』 『DO (実行)』

『CHECK (点検・評価)』 『ACT (改善)』

を行なってきました。

結果を出すためには必要なことなので、

1つずつ解説して行きます。

## 『PLAN（計画）』

■ 1ヶ月目のマニュアルでも説明したように、  
3ヶ月という短期間で、月収10万以上稼ぐ  
『資産ブログ』を構築するための流れを、  
しっかりと把握しておいて下さい。

1ヶ月目：いわきネタでアクセスの爆発を起こし、  
1日の平均PVを5,000PVに載せる

2ヶ月目：ネタ選定の範囲を広げ、アクセスの爆発を  
狙い7,000PV~10,000PVに載せる

3ヶ月目：爆発ネタを狙いつつも、徐々に安定ネタを  
仕込み「資産化」する！10,000PV以上

■上に書いてある流れが、  
3ヶ月で月収10万円以上稼ぐ  
資産ブログを構築するための流れです。

■10,000PV以上アクセスを集めれば  
3ヶ月目に安定記事を仕込んでもいいですが、  
それまでにやることは至ってシンプルで、  
『毎日「いわきネタ」書いて爆発を起こす』  
ということです。

■人それぞれ、トレンドブログに費やせる時間は  
違ってくるとお思いますので、必ず毎日の自分の生活に  
合わせた計画を練って下さい。

■例えば、

仕事があって帰宅するのが遅い時でしたら、

**「30分以内にネタを決めて、1時間で記事を書く」**

**「記事が書けない時でも時間を見つけてネタ選定する」**

仕事が休みで時間がある時でしたら、

**「5記事書いて、ネタ選定とタイトルづけに慣れる」**

**「爆発を起こせるまで、記事を書けるだけ書く」**

といったように、毎日しっかりと計画を立て

それに向かって行動して行きましょう。

■そして、

**「毎日、ネタ選定とタイトル付けを上達させる」**

といった意識を持って、計画を立てて下さい。

## 『DO（実行）』

■これは『PLAN（計画）』と直結してきますが、  
1日最低でも1記事を書かないことには、  
爆発を起こす以前にアクセスは集まりませんし、  
ブログを軌道に乗せることは不可能です。

■毎日1記事以上書いているけど、  
アクセスが集まらないためモチベーションが  
下がってしまう人もいるかもしれませんが、  
それは『目先の金額』しか見ていないからです。



僕も今まで稼げない時期が続いたり、  
たくさんペナルティを受けてきましたが、  
トレンドブログを継続できたのは  
『自分を成長させれば、必ず稼げる日がくる』と  
信じて行動してきたからです。

もちろん収益も大事ではありますが、  
偶然稼げたのでは意味がなく、

自分の能力を高めながら安定して稼ぐ資産ブログを  
構築することがEVERYCT企画最大の目的です。

■だからこそ、将来のために  
この3ヶ月間は心を鬼にして、  
何としてもブログを軌道に乗せて、  
資産化してしまうのです。

■ 1 度月収 1 0 万円を達成し、  
資産化してしまえば、月に 1 5 時間の作業でも  
1 0 万以上稼ぐことは可能です。

1 ヶ月目のコンサル期間の間に、  
「自己流で記事更新を続けてしまった人」  
「1 日平均 1 記事更新を下回った人」  
は、今日からでも間に合います。

1 日 1 記事と言わず自分を成長させるためにも  
出来るだけ記事を作成して行きましょうね。

## 『CHECK（点検・評価）』

■しっかり計画を立て、毎日2、3記事書いたのに、結果が出ていない人は、このCHECKが甘いです。

■トレンドブログで稼ぎ続ける人、爆発を起こすことができる人というのは、自分の「良いところ」「悪いところ」を的確に理解する能力が長けています。

そのため、アクセスの爆発が起きた時だけでなく、起きなかった時の原因も明確にしています。

■もし、あなたが今日30万PVの爆発を起こしてもその爆発を起こしたネタと同じネタは一生出てきません。

■なので、大事なものは、

『なぜ、そのネタで爆発が起きたのか？』

ということであり、

『どうしたら次もまた大きな爆発を起こせるのか？』

ということなのです。

記事を書いたら、必ずアクセス解析を見て

「なぜ爆発が起きたのか？」

「なぜアクセスが集まらなかったのか？」

を毎回チェックして要因を言語化

できるようにしましょう。

わからない時は、そのままにせず、きちんと質問し、

その都度消化していくようにして下さい。

## 『ACT（改善）』

■たとえば『CHECK（点検・評価）』で  
自分に足りない部分や間違っている箇所を  
理解できても、それを改善する方法が分からなければ  
同じ誤ちを繰り返すばかりで成長できません。

一人で実践していて稼げない人の多くは、  
改善する方法が分からないからであり、  
EVERYCTのメンバーもそれを理解しているから  
僕のコンサルに入ろうと思ったはずです。

■なので、

毎日添削を出したり、定期的に音声スカイプをして、自身のダメな部分を改善している人はいいのですが、結果が出ていないのに『1ヶ月目に添削・質問を遠慮してコンサルを活用できなかった人』は、今日から再スタートを切りましょう。

今からでも十分に間に合いますからね。

作成者:しん

連絡先:[info@shinyear66.com](mailto:info@shinyear66.com)

公式ブログ:<http://shinyear66.com/>