

本書はシステムアフィリエイトプロジェクト特別特典です
二次配布は固く禁止しております

【副業→メルマガ】
ライバルが強力であるほど
たくさんPVを集める
趣味・体験ブログ戦略
※具体的キーワードをプレゼント

作成者：うめ

ブログ：[アフィリエイト ABC クラブ](#)

メルマガ：[趣味・体験ブログで働かずに稼ぐ](#)



● はじめに

【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）

<https://get.adobe.com/jp/reader/>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権は「うめ」のお名前に属します。
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。 著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

●はじめまして、「うめ」です。

こんにちは、
『働かずに稼ぐ』ということに
フルコミットしている
「うめ」と申します。

まずは当レポートを開いて
くださったこと、
とてもうれしく思っています。
ありがとうございました。



少し自己紹介をさせていただきますね。

アラフォー2児の父、会社員の副業として
アドセンスブログとメルマガを運営しています。

趣味ブログは月に3記事程度（あ、先月は1記事しか投稿していない…）、
メルマガは気まぐれ配信ですが、
多いときで月に40万円程の収益を得ています。

ブログでは大好きな趣味である釣りのブログを収益化、
メルマガではブログで稼いだ体験を活かし収益化。

そんな感じで

「好きなこと、興味のあることでお金を稼ぐスパイラル」を仕組み化して、
今ではほとんど放置で稼げるようになっています。



とりあえず現状、やりたいことしかやってません ^^

とは言え今ではやりたいことだけやって稼げていますが、過去には苦しい経験もたくさんしてきました。

- アドセンス取得すらも挫折
- 初心者向きと言われるトレンドアフィリ、ごちゃまぜブログでも稼げず
- 次から次へと「稼げそう」なノウハウを購入

と言う感じで今の状態に至るまでにも教材代に 100 万円近くは使いました。

「次は稼げるかも」「もっとカンタンな方法があるはずだ」と次から次へとノウハウを購入してしまう典型的なノウハウコレクターだったんですね。

100 万円近い勉強代を払ってそこで学んだのは、

いくら初心者向きノウハウでも、自分に出来ないことは出来ない
「稼げるジャンル」はライバルたちと死ぬ気で戦わないと稼げない

と言う教訓。

そして、

『自分の出来ることをやればお金は稼げる』

ということ。



正直今は、
自分のやりたいこと、好きなこと、興味のあること、
出来ることしかやっていませんので、
働いているという実感すらありません。

それでも「自分に出来ること」をやれば
コレくらいの金額は稼げちゃうんですね。

メルマガではそう言った『働かずに稼ぐ』ノウハウを発信しています ^^
(あと僕の失敗談や笑い話、グチも少々)

そこで当レポートでは
あなたにも『働かずに稼ぐ』を実感していただくために、
あなたの趣味や体験談を活かして

**ライバルが強力であればあるほど PV をたくさん集める
趣味・体験ブログ戦略**

をお伝えします。

どんなことをやるのかというと、

**『ライバルが狙ったキーワードで上位表示させようと躍起になっているの
を横目に、ズラしたキーワードでシレッとアクセスをかすめ取っていかう』**

と言う戦略です。



ちなみにライバルは**完全無視**です。(笑)

気にもしないと言うか、
全くライバルチェックすら必要がないです。

ですが様々なキーワードからアクセスが集まるので、
結果としてより多くのアクセスを集めることができます

あなたの経験を活かした趣味・体験ブログならではの戦略です。

僕はこの方法を取り入れだしてから
明らかに PV が効率的に稼げるようになりました。

- アクセスが集まりやすい記事を集中的に投稿できる
- 投稿する記事投稿する記事すぐにアクセスが集まる

この様になったので、
効率的に PV を稼げるようになったんですね。

どんなことをやるのか、僕の実例を紹介しますね。

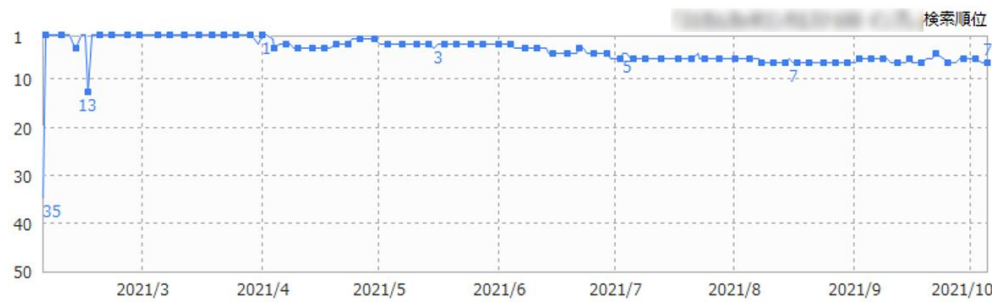
超人気アイテムのレビュー記事を書きましたが、
真正面から立ち向かうと強力なライバルだらけです。

気合いを入れて記事を書きましたがイタチごっこ状態で、



1 位を維持するのは難しく激しく順位が変動してしまいます。

現在はこんな感じで5～7位をうろちょろしています。



けれど、メインとなるキーワードは同じでも、
ズラした多くのキーワードで 1 位表示されています。

ですから真っ向勝負でするより結果として
たくさんアクセスを集める事が出来ているんですね。



商品名	+	〇〇	検索順位
			6
			1
			1
			1
			1
			1
			1
			1
			1
			1
			1
			1

要はライバル不在の、
「メインキーワード(商品名) + 〇〇(ズラしたキーワード)」
と言うキーワードで1位を取って、
そこからアクセスをかすめ取って行きます。

しかもズラしたキーワードは
悩みや疑問を一つ一つ解決していつているので、
購入の背中を押す記事にもなっちゃっています。

ですからアドセンス収入だけでなく、
物販アフィリエイトも成約しやすいのです^^

あなたもこんな経験があると思います。



買おうかどうしようか迷っているモノをいろいろなキーワードで検索して、
いろいろな記事を読み漁った経験。

僕はめっちゃありますよ。
特に高価であれあるほど。

ですから少しズラしただけの関連キーワードって、
実は購入を迷っている人にはけっこう読まれるんですよ。

一つ一つの記事が実体験のリアルなお話なので
めっちゃ説得力ありますね。

ですから、

「なんとか背中を押してもらいたい」
「購入を決断するキッカケが欲しい」

そんな人にスッと一歩踏み出してもらいやすい記事になるんです。

しかもコレって、
自分の趣味ややりたいことをフル満喫した上で、なんですよ。

そんなお金の稼ぎ方、ワクワクしませんか？

「趣味や体験したこと、興味があることを、楽しめば楽しむほど」
というのがミソです ^^



ではこれから具体的な事例やキーワードも紹介しますので、
楽しみにしてください ^^

● これからは趣味ブログがアツい！

本題に入る前に「**趣味・体験ブログ**」について少し触れておこうと思います。

趣味・体験ブログと言うのはその名の通り、
あなたの趣味や体験談を活かしたブログのことです。

要はあなたの

- 過去に体験したこと
- 好きなこと
- 興味のあること
- やりたいこと

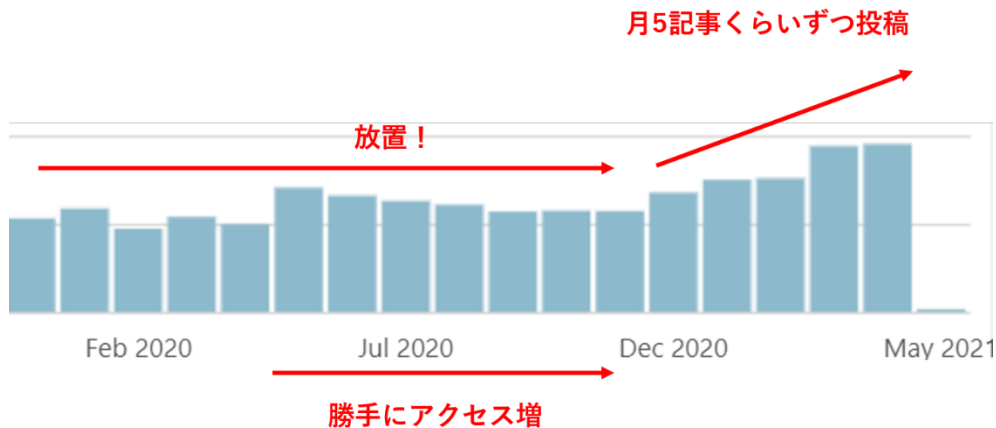
による体験談を記事にしてブログを作っていきます。

そして、僕は確信を持って言えますが、
はっきり言ってこれから**趣味ブログはアツい**です。

なぜならリモートワークや業務の効率化によって
人々の余暇時間が増えて行って趣味に走る人が増えるからです。

実際に僕の趣味ブログも
コロナによる自粛が始まりだした 2020 年 4 月ころから、

記事を投稿していなくても勝手にアクセスが伸びています。



明らかに余暇時間を持て余す人が増え、
書く記事書く記事が読まれるから
投稿した分だけリアルにアクセスが増えて行くんですね。

時間に余裕が出来て持て余す人がでてくれば、
これまでやりたくても出来なかった趣味に走る人が増えるのは
容易に想像できますよね。

実際にコロナ禍の自主規制の中、
空前のアウトドアブームはご存知の通りです。

おかげでキャンプ場や道の駅が密になっていますが。(笑)

ただ実際に「趣味ブログで稼ぐ」って言うと、

「好きなことをやっても稼げない」

「稼げることをやらないと稼げない」



なんて声をよく聞きます。

確かに、お金を稼ぐためには「稼げること」をやるのが一番です。

「稼げるジャンルでやりましょう」
と言うのは確かに正論です。

けれどそれは、

誰にも負けないくらい勉強し、
誰にも負けないくらいコンテンツを作り込み、
ライバルとの熾烈な競争に勝つことが出来たなら。

です。

あなたは出来ますか？

僕にはムリでした。

本業でストレスフルなのに副業でまで苦しんでお金を稼ぐって、
流石にちょっとキツイっす。

「稼げるジャンルでやりましょう」と言う人は間違いなく、
「お金を稼ぐならそのくらいやって当たり前」というスタンスです。

確かに正論です。



正論だけれども、
現実的に誰でもできるワケじゃないんです。

ですから実情として
90%以上のアフィリエイターは月に 5,000 円も稼げていないと
言われているんです。

いくら稼げることと言っても、
そもそもあなたに出来ないことだったら
実践しても再現性なんて無いんですね。

興味のないことや自分に知識のないことを続けて行くなんて、
現実的に無理があることなんです。

だったら、
あなたの大好きな趣味や興味があること、
コレからやりたいと思っている事や
過去に体験したことの体験談を書いたらどうですか？

これなら無理なく続けることが出来ますよね？
と言うお話です。

**ハッキリ言ってアドセンスブログにおいて「続けられる」と言うのは、
最大の武器です。**



なぜならアドセンスブログは
なんだかんだ言っても最後は記事数勝負だから。

記事一つ一つがあなたのブログへの入口となるわけですから、
入り口はたくさんあった方がアクセスは絶対に増えます。

ですから「稼げるジャンル」を選ぶ前に
まずは「**続けられるジャンル**」を選ばないと、
稼げるものも稼げないというワケです。

趣味・体験ブログ、コレから絶対にアツいです^^

趣味・体験ブログは誰でも再現性が高い

僕が趣味・体験ブログをオススメするのは、
ただ単に稼ぎやすいという理由だけではありません。

正直言うと「誰でも出来る」ビジネスほど怪しいモノはありません。

けれどそれでもあえて語弊を覚悟で言わせて貰えば、
趣味・体験ブログは冗談抜きで「**誰でも稼げる**」と
僕は確信をしています。

と言うか、
「**あなたにしか出来ない稼ぎ方**」
と言った方が正しいかも知れません。



なぜならあなたの体験談と言うのは、
あなただけが発信出来る完全オリジナルの情報だからです。

あなたの体験談を書けるのは、
世の中でただ一人、「あなただけ」です。

そしてこの「**あなただけの情報**」と言うのが、
コレからブログで稼いで行くのに非常に重要になってきます。

なぜならこれからブログで稼ごうと思ったら、
「**独自性**」と言う要素は絶対に欠かすことが出来ないからです。

逆に言えば、
必須である独自性のある記事を
我々の様なド素人ライターが書こうと思ったら、
体験談しかないんです。

Google がブログに強く求めている要素に

- 専門性
- 独自性
- 権威性

と言う3つがあります。

要は、ただ単に数の暴力と言わんばかりに集めた記事や、
ネットでかき集めた誰トクにもならない様な無価値な記事を量産したって、



Google はもう全く評価しませんよ。

と言うことです。

当たり前ですよ。

だって、誰でも書けるネットでかき集めた記事なんて誰が書いても一緒に、あなたが書く必要なんて無いんですから。

- 専門性
- 独自性
- 権威性

この3つの要素をきっちり取り入れたブログを
ド素人である我々が作ろうと思ったら、
現実的に趣味・体験ブログしかないんですね。

体験談では無くてもおもしろい記事、価値のある記事が書けるのでしたら、
もう立派な小説家やプロのライターになることができます。

ウワベだけの情報ではなく、
「実際にあなたが体験した」という事実は、
知りたい人にとってみればものすごい大きな価値があります。

趣味・体験ブログを書いていると自然と以下のような
Google が求めているブログになります。



- 趣味や体験したことにテーマを絞っている専門性
- あなたしか書けない独自性
- 実体験の説得力による権威性

ド素人ライターが Google の求める要素に応えることができるのは、現実的に趣味・体験ブログしか無いのです。

しかも体験談なら必死にリサーチなんてしなくても、超高品質のオリジナル記事をめちゃくちゃ早く書く事ができます。

体験談ならすでに知っていることなのでいちいちリサーチの必要もありません。

僕なんて記事作成はほとんどスキマ時間にスマホで書いています。

Google ドキュメントでパソコンとスマホを共有しておいて、スキマ時間にスマホでサクサクって書いて、ちょっとまとまった時間が取れたときにパソコンでちょちょっと仕上げて投稿って感じです。

一瞬で記事作成画面へアクセスできるので分単位のスキマ時間を活用できますし、

サクサク書いて行けるからスマホで書いても1時間あれば3,000文字くらい余裕で書けちゃいます。

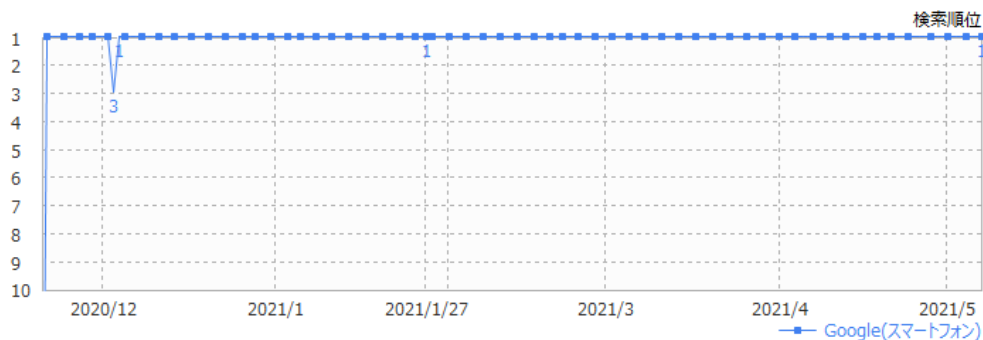
もはやスマホゲーム感覚で記事を書いています。(笑)

こんな事が出来るのは、
「好きなことや興味のあることだからこそ」
ですね。

そんなスキマ時間にスマホゲーム感覚で作った様な記事でも、
僕の体験談ですから**唯一無二の完全オリジナル**です。

素人丸出しのヘッタクソな文章でも体験談なら読者は読んでくれますし、
Google もちゃんと評価をしてくれるんですね。

実際、「投稿→即 1 位表示」なんて記事もたくさんあります。



体験ブログは誰でも高品質のオリジナル記事が書ける。
だから**誰でも再現性が高い**んです。

ちょっと熱くなってしまいましたが、
趣味・体験ブログ、激アツでしょ？ ^^



つまらんトレンドを追いかけたり、
興味のない雑記記事を書いている場合じゃないですって！

●ライバルが強力であればあるほど PV をたくさん集める趣味・体験ブログ戦略

趣味・体験ブログについて語っていたらついアツくなってしまいましたが、
お待たせしました。本テーマである、

**ライバルが強力であればあるほど
PV をたくさん集める趣味・体験ブログ戦略**

をお伝えいたします。

この戦略によって効率的に PV を稼いでいくことが出来るようになります。

せっかく Google に評価されやすい貴重な体験記事を書いているのに、
獲れるはずのアクセスを逃していたらそれは非常にもったいないことです。

昔の僕もそうだったのですが、
キーワードを意識するあまり「点」での狙いになってしまって、
多くのアクセスを取りこぼしていました。

要は「一記事入魂！」と言う記事になってしまって、
取れるはずのアクセスをみすみす逃してしまっていたんですね。

例えば商品レビュー記事を書くにしても、



「商品名＋レビュー」と言う記事だけで終わっちゃっている人が多いです。

一記事に気合いを入れるのは良いのですが
そんな真正面のキーワードでは当然ライバルも多く、
例え１位に表示されても抜きつ抜かれつのイタチごっこ状態です。

体験記事はやればやるほどネタが湯水の如く湧いてくるワケですから、
レビュー記事一つ書いて終わっていたのでは
とってももったいないんですね。

ですが実際に記事を書いていると、

「キーワードが毎回同じになってしまう」
「書くネタが毎回似た感じになってしまう」

こんな経験もあるハズです。

この状態だと記事もマンネリ化しますし、
多くのアクセスを取りこぼしている可能性が高く非常にもったいないです。

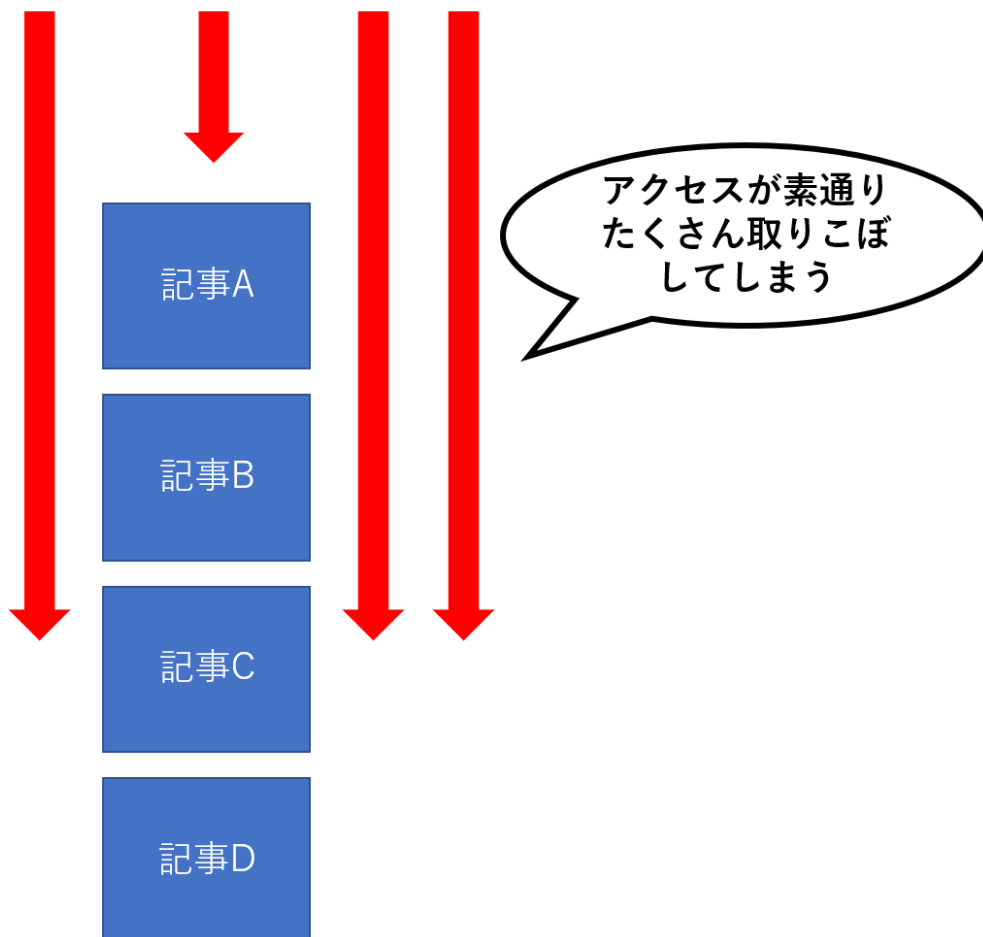
そこで、

「毎回同じメインキーワードであっても少しずつズラしていく事で、
アクセスを隅々まで徹底的に拾って行こう！」

と言うのが今回の戦略です。

イメージ的にはこんな感じ。

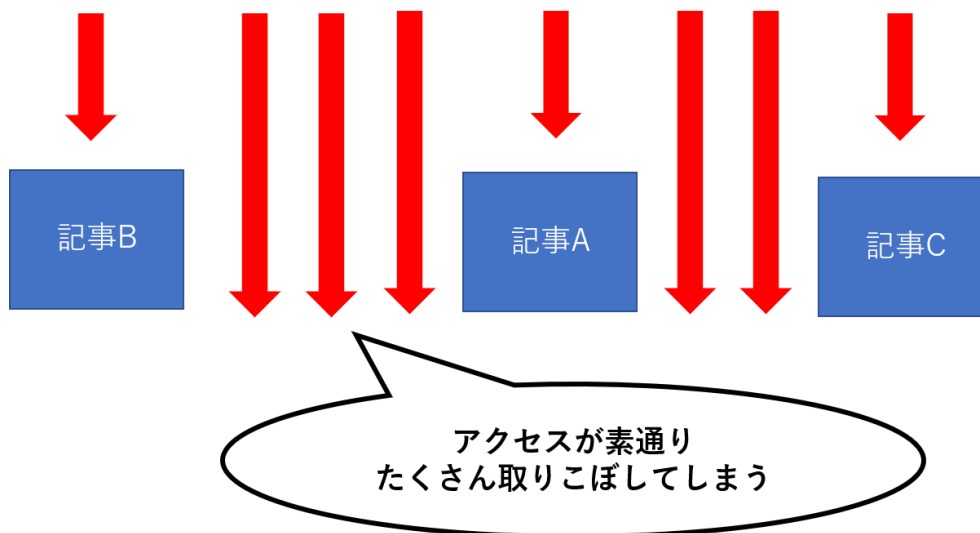
アクセス



体験談が同じでキーワードが被ってしまうと、
いくらたくさん記事を書いても多くのアクセスが素通りしてしまいます。

もしくは幅広いアクセスを集めることを意識しすぎて、
それぞれのキーワードの関連性が薄くなるとこんな感じ。

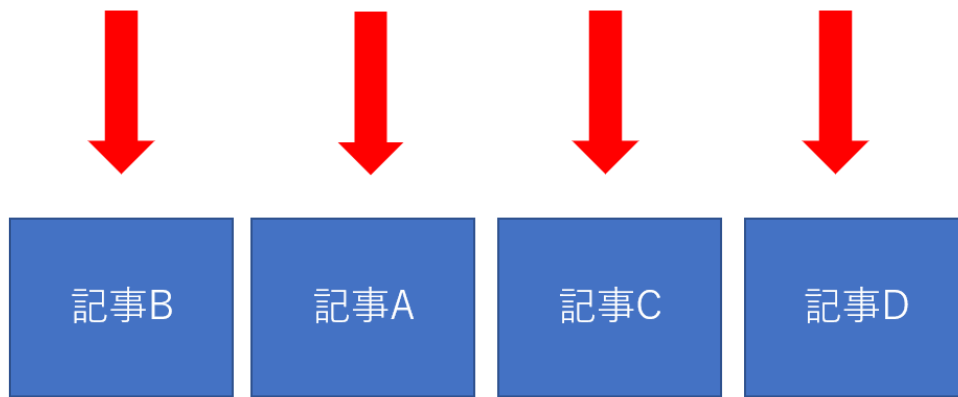
アクセス



「点」で狙うと言うのはこんな感じのイメージになります。

続いてキーワードをズラして「面」で狙うとこんなイメージ。

アクセス



キーワードをずらすことで、
これまで素通りしていたアクセスを
拾うことができる

キーワードをズラすことによって、
これまで素通りしていたアクセスをくまなく拾うことができますよね。

イメージとしては網の目を細かくする感じです。

網の目を細かくした方が小さなサカナ(アクセス)も
漏れなくすくうことができますよね。

そしてキーワードズラしは、
ライバルが強力であればあるほど有効です。



なぜならライバルが強力ということは
そのキーワード(アイテム)が人気である証拠であり、
検索する人も多いからです。

ですからその分、
いろいろなキーワードをプラスしながら検索する人も多くなるんですね。

例えば「ガスランタン」で言うと、

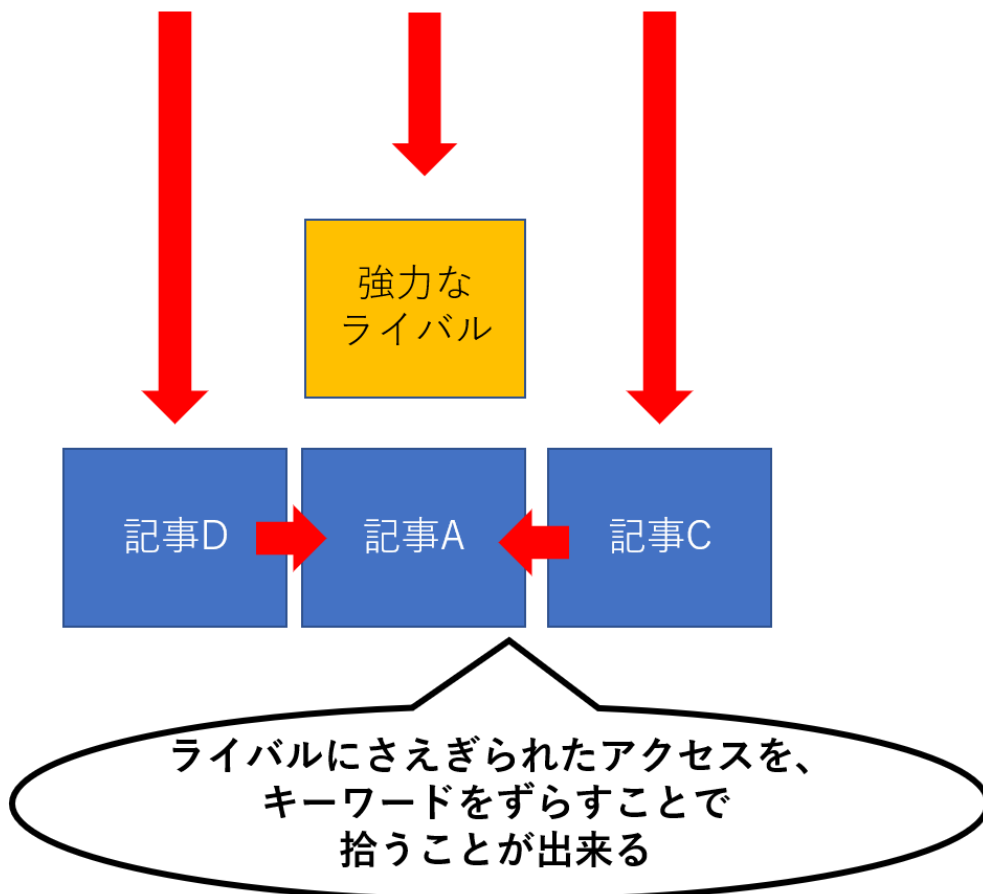
「ガスランタン 明るさ」
「ガスランタン 人数」
「ガスランタン マントル」
「ガスランタン 燃焼時間」

こんな感じでメインキーワードは同じでも、
プラスする複合キーワード（赤文字）をズラしながら書いて行きます。

ですから本命キーワードのライバルは強力であったとしても
複合するキーワードを最初からズラすつもりでいるので、
ライバルなんて一切気にもしていません。(笑)

つまりこんなイメージです。

アクセス



もしめっちゃくちゃ強力なライバルがいてアクセスが遮られたとしても、キーワードをズラしていくことでアクセスをくまなく拾っていくことができます。

ライバルが多いキーワードというのは、基本的に需要(人気)があるキーワードです。

ですからそのキーワードについて



「もっと詳しく知りたい！」
と他の情報も求めている人が多いんですね。

「その商品について知りたい」
「購入を迷っている」

という人がアクセスしてくるわけですから、
他に詳しく書いてある記事があったら興味を持つ人も多いワケです。

ですから内部リンクで他の記事と繋げてやれば、
一つのアクセスから多くの PV が生まれます。

本命キーワードでライバルと凌ぎを削らなくても、
結果として本命キーワードよりもたくさん PV を稼げると言う ^^

さらに言うなら、

そこで悩みを解決してあげたら？
背中を押してあげることが出来たら？

当然、購入を決断するキッカケとなり、
物販アフィリの成約につながる確率も上がるワケです。

ですからライバルなんて一切気にしなくても、
むしろ本命キーワード以上にアクセスを集める事が出来るんですね。

ただ、



「そんなことしたら1記事あたりの情報が薄くなって、
ライバルに勝てないんじゃないの？」

そんな疑問も出てくると思います。

とりあえず結論から先に言っておきます。

大丈夫です。

ガンガンキーワードはズラしちゃってください。

その理由を説明しますね。

欲しい人に必要な情報だけ届ける

多くの人は「商品名+レビュー」という記事に情報を大量に詰め込んで、
そのキーワードで上位表示をさせようとしています。

それも戦略の一つでしょう。

けれどそれだといつまで経ってもライバルといたちごっこです。

とは言え、

「情報を分散させると1記事が弱くなってしまふんじゃないの？」
という疑問が生まれますよね。

確かに「1 記事あたりの情報の網羅性」という意味では弱いです。

ですがあえて言わせてもらえば、
「それでも記事は分散させたほうがいい」
と僕は経験上判断しています。

なぜなら、「本当に必要な情報を必要な人に届ける」には、
記事自体も専門的にしたほうがいいからです。

ですから分散させると言うより、
「一記事あたりの専門性を高めてより濃密な情報を届ける」
と言った感じです。

例えば「家庭菜園 プランター」で上位に表示されれば
アクセスはたくさん集まるかしれません。

けれど「家庭菜園 プランター」と一言で言っても、

- おしゃれなプランターが欲しいのか
- プランターでの作り方が知りたいのか
- プランターに入れる土の量が知りたいのか

知りたいことは人それぞれです。

全てを網羅させる記事を書いたとしても、
おしゃれなプランターが欲しい人に
プランターの土の量の情報は必要ないですね。



だったら、
おしゃれなプランターについて知りたい人には
おしゃれなプランターについての情報を伝え、

プランターの土の量を知りたい人には
プランターの土の量の情報を伝えてやった方が記事の専門性が高まり、
読んだ人により刺さる記事なります。

「Google は専門性を重要視している」
と言うのは先程お話した通りです。

それをもっと小さなレベルでも徹底していこうと言うワケですね。

と言うかむしろ必要のない情報が書いてあっても邪魔なだけですし、
ユーザビリティと言う意味ではマイナスです。

記事の中でまた必要な情報を探さなくちゃいけなくなりますからね。

ユーザビリティ、つまりユーザーの利便性の向上と言うのは、
Google が一貫して取り組んでいることです。

そのためにコレまでも幾度も検索エンジンのアップデートを繰り返し、
精度をどんどん上げています。

確かに全ての情報を書いてあればビッグキーワードで
上位に表示されるかもしれません。



けれどそれは「上位に表示させるための記事」であって、
読む人の為の記事ではないということです。

ですから、
「欲しい人に必要な情報だけを届ける」
というのが一番のユーザビリティだと確信しています。

ですからユーザビリティを追求していけば、
検索エンジンは後から勝手についてくる。

そしてそれこそが
「Google と同じ方向を向いたブログ」
だと僕は確信しているのです。

加えて言うのなら、
ビッグキーワードで上位表示をさせる方法は、
我々個人が取るべき戦略ではないんです。

マンパワーも資本もたっぷりとある「強者」の戦い方です。

僕たち弱者は
ビッグキーワードでドカンとたくさんの人に届けるのではなく、
一人一人と向き合って徹底的に足元を固めていかないと
強者には太刀打ちでないんです。

強者には強者なりの戦略、



僕たち弱者には**弱者だからこそ出来る戦略**があるんですね。

そう考えると、

「必要な情報を欲しい人だけに届ける」
という方が個人ブログ(弱者)としての「稼げる」取り組み方だと思います。

まあ、ビッグキーワードで戦ってもライバルだらけで嫌になりますけどね。

それでは具体的なキーワード例を用いて、
どの様にキーワードをズラしていけばいいのか説明しますね。

●ズラしキーワード【具体例】

趣味・体験ブログにおいて収益化の要となる記事の一つが、
商品系キーワードです。

商品系キーワードとは、
具体的商品名をキーワードにする事によって、

- その商品を購入したい人
- 購入を迷っている人
- 興味がある人
- 他と比較している人

など、具体的な商品名を入力して検索する人が
ターゲットになります。

ですからすでに

- その商品に興味を持っている
- 買おうかどうか迷っている

と言う人が訪れます。

という事は必然的にすでに**成約率が高いキーワード**になります。

例えば、

キャンプの必需品であるランタンで、

「ノーススター LP ガスランタン」と言うランタンがあります。

このランタンの体験記事を書くとしたらね。

定番キーワードはこんな感じです。

「ノーススター LP ガスランタン **レビュー**」

超ド定番の直球キーワードですけど、

「ノーススター LP ガスランタンを買おうと思っているんだけど、実際どうなんだろう？」

という方は検索したくなる定番キーワードです。

もしくはすでに購入するつもりかもしれません。



けれどいくら体験記事だからと言って
キャンプをするたびに毎回同じ
「ノーススター LP ガスランタン レビュー」
と言うキーワードになってしまってももったいないですし、
記事もマンネリ化してしまいます。

加えてすでに強力なライバルがいるかも知れません。

そこでキーワードをズラして記事を書いていきます。

例えば、

「ノーススター LP ガスランタン 明るさ」
「ノーススター LP ガスランタン 人数」
「ノーススター LP ガスランタン マントル」
「ノーススター LP ガスランタン 燃焼時間」
「ノーススター LP ガスランタン カスタム」
「ノーススター LP ガスランタン 使い方」
「ノーススター LP ガスランタン ガス費用」
「ノーススター LP ガスランタン メリット・デメリット」
「ノーススター LP ガスランタン 修理」
「ノーススター LP ガスランタン 比較」
「ノーススター LP ガスランタン 使用感」
「ノーススター LP ガスランタン 口コミ」
「ノーススター LP ガスランタン 人気」
「ノーススター LP ガスランタン 評判」
「ノーススター LP ガスランタン 最安値」



「ノースター LP ガスランタン」だけでも
これだけの記事を書くことができます。

どれも「使ったからこそ」書くことが出来るキーワードですよ。

余談ですが、実際に使ったオリジナルの写真が使えるのは大きいです。

まだ確信を得ているワケではありませんが、Google は独自性という意味でオリジナル画像はかなり見ていると思います。

Google の画像検索技術もどんどん進化しています。

ですから例えばホームページから流用している画像は、同じ画像が WEB 状に存在していることになりますよね。

そんな画像が多くなると、オリジナル性と言うのも薄れてきます。

現時点で明確な根拠があるワケではありませんが、僕のブログでもオリジナルの画像が使われていない記事は順位が低めな傾向があると感じています。

ですから例えそのアイテムを持っていなくても、他の類似アイテムで補うなどの出来る限りオリジナル画像を使った方が良いでしょう。

はっきり言って趣味ブログでここまで
詳しく書いている人なんて見たことがないです。

超人気アイテムもほとんどの記事が
「レビュー」や「インプレ」止まりなんですね。



だからこそよりたくさんの取りこぼしていたアクセスを
かすめ取って行くことが出来るんです。

しかも一つのアイテムをいろいろな角度から見て深掘りしていけば
たくさんのアイテムを購入する必要もなく、
超効率的に深い専門的なブログが出来ていきます。

ただ、
「一つのアイテムでそんなにたくさん記事を書けないよ…」
という方もいると思います。

大丈夫です。

今から「同じアイテムでもいくらでも記事が書ける方法」をお伝えしますね。

同じアイテムでもいくらでも記事が書ける方法

結論から言ってしまうと、

「何度も同じこと書け」

ということです。

例えば、

「ノーススター LP ガスランタン 比較」

「ノーススター LP ガスランタン 使用感」



この二つのキーワードでは記事に書く内容が被ることがあります。

比較するワケですから、
使用感も伝える必要がありますよね。

そんなときに書いている内容が他の記事と被るのは全然問題ありません。

むしろ**何度も書くべき**です。

なぜなら同じことを何度も書くことで
「本当に重要なことなんだな」と言うことがわかりますし、
そもそも一回読んだだけで理解できる人なんてまずいないからです。

と言うか基本的に、

「その記事を読んでいる人は初めてあなたのブログへ訪れた人」
と言うことを前提に書くべきなんですね。

あなたのブログの他の記事を読んでいる人なんて、
まずいないと思うべきです。

それがどれだけあなたのブログの濃い～ファンであっても、
他の記事内容のことまで**ほぼ覚えていない**と思ってください。

だとしたら、「あっちに書いてあるから…」ではなく、
その記事でもちゃんと説明するべきなんです。



場合によっては「詳細はコチラ」と
内部リンクで誘導したほうがいいこともあります。

けれど「ユーザビリティ」と言うことを考えると、
その記事で説明してやったほうが
わざわざ別ページに移動する必要がありません。

移動したら戻るテーマを与えることになりますからね。

内部リンクで誘導するか同じ記事内に書くかは、
「読む人はどちらの方が便利なのか？」
と言うことを考えれば良いと思います。

例えば、サラッと説明したい部分だったら同じ記事で説明、
深く説明したい部分やその内容について
専門的に説明している記事があるんだったら内部リンクで誘導、
と言った感じです。

軽く要約して、
「詳しく知りたい方はコチラ」と言った感じでも良いと思います。

ここで一つ、重要なことをお伝えしますね。

それは、同じことを何度も書くと言っても、
コピペは絶対に NG だということです。



WEB 上に全く同じ文章が存在してしまうと
Google からコピーコンテンツ扱いされてしまうので、
重要なことなので繰り返しますがコピペは絶対に NGです。

もし全く同じ文章を使いたいのなら、
自分の記事の文章と言えど引用タグを使った方がいいです。

こういうやつですね。

Googleからコピーコンテンツ扱いされてしまうので、
繰り返しますがコピペは絶対にNGです。

もし全く同じ文章を使いたいのなら、
自分の文章と言えど引用タグを使っ方がいいです。

引用 : <https://〇〇〇△△△□□□>

WordPress で言うと「**“**」(ダブルクォーテーション)を利用します。

これによって検索エンジンにも
「この文章は引用ですよ」と伝えることができます。

あと、引用元の表記も忘れずに。

要は何度も同じことを書くというのは、



「視点や言い回しを変えながら」何度も同じことを書くことに
意味があるんですね。

ですから自分の記事と言えどコピペは絶対に NG、
という事は覚えておいたほうがいいです。

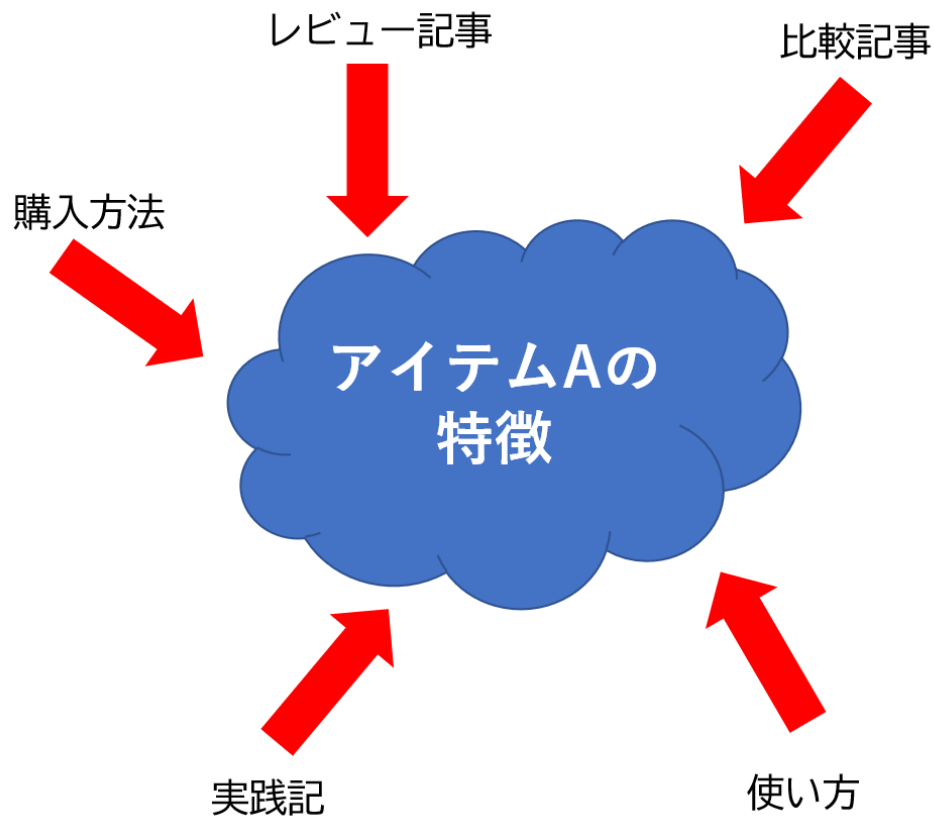
何度も同じことを書くコツとしては、
他の記事で書いた文章を読まずに頭の中のイメージで新たに書くと、
案外違った視点、言い回しで書くことができます。

あなたも「言い回しを変えたら理解できた」なんてこと
いくらでもあると思います。

「例えば…」と例文を加えられるだけでも理解出来た経験は
たくさんあると思います。

要は 1 記事書いて終わりではなく、
「検索する人はそのアイテムについてどんなことを知りたいのか」
という事を考えて 1 記事 1 記事丁寧に書いていけば、
キーワードをズラしたところで
書けることがなくなるなんてことはないんですね。

イメージ的にはこんな感じ。



どんなことが知りたいのかという事が視点を変えて書いてやれば、記事を書くことに困ることはなくなります。

わからなければ実際にやってみればいいだけです。

「実際にやってみてどうだったか？」
間違いなく誰でも書くことができます。

と言うか使っている本人なので、
どんなことが知りたいのかという事が一番良くわかっているハズですよ。



体験記事だからこそこまでズラしたキーワードでも
ここまでたくさん記事を書くことが出来るんです。

じゃあ、そんなにたくさんキーワードがズラせるのなら、
「ライバルが多いキーワードでは記事を書かないほうがいいのか？」
と言ったら、そうでもないのです。

ライバルが多い定番キーワードは記事を書くべき？

結論から言ってしまうと、

「ライバルの多い定番キーワードの記事も書くべき」

です。

なぜなら、

定番キーワードと言うのはやはり定番であって、
稼ぎやすいキーワードだからです。

商売で売れやすい商品をするというのは、
あたりまえのことですよね。

「この商品は売っている店が多いから、ウチでは取り扱わない様にしよう」
なんてことにはならないハズです。

商売であるのなら売れやすい商品は必ず置くハズです。



「でもアクセスが来なきゃ売れねーじゃん」

確かに、
ブログの場合はまず検索によってアクセスしてもらう必要があります。

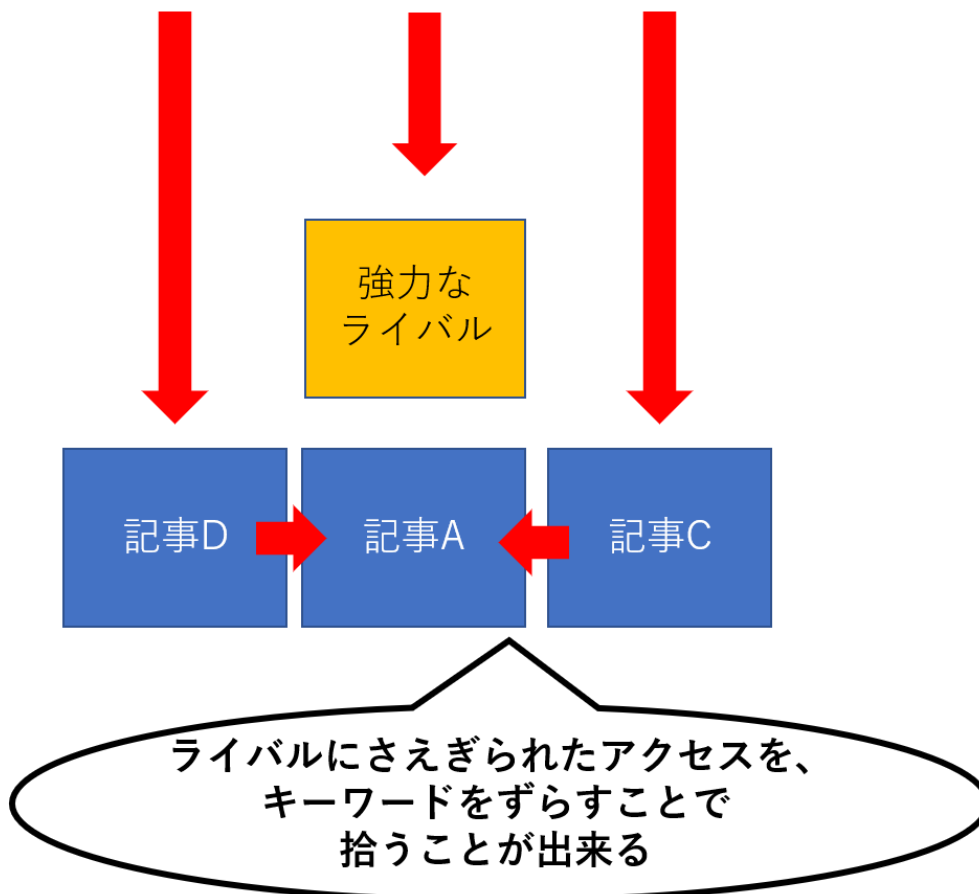
そうじゃなきゃ売れるものも売れません。

けれど心配ご無用。

その為に内部リンクで誘導してやるんです。

先ほどのイメージですね。

アクセス



例え売れやすい定番キーワードで上位が取れなくても、
周囲をすらしたキーワードで固めて
アクセスを送り込んでやればいいだけです。

他のキーワードでアクセスした人もあなたの記事に「定番」があれば、
いちいち検索し直す必要もないですね。

ユーザビリティという意味でもその方がいいですし、



定番は定番ですので売れやすく読みたい人も多いワケです。

ですからライバルが多くても定番記事は書いた方が読まれやすく、
成約にも繋がります。

まあ、とは言っても、趣味ブログを書いている人に
そんなネットの知識を持った強力なライバルなんて
そうそういないんですけどね。

ちょっと頑張っても、
「ノーススター LP ガスランタン レビュー！」
とかそんな程度です。

そんな記事タイトルの下位に、

「【初心者注意】ノーススター LP ガスランタン実践レビュー！」

こんなタイトルがあればどうですか？

下位表示であってもどちらをクリックしたくなるかは一目瞭然です。

もしくは燃焼時間を知りたいのなら、

「【重要】ノーススター LP ガスランタンの燃焼時間を検証してみた」

と言うドストライクな記事の方が
例え下位に表示されていても明らかにクリックしたくなります。



趣味ブログ系はWEB系の知識を持っている人が少ないですから、
これだけ絨毯(じゅうたん)爆撃の様に
徹底的にキーワードを潰していけばかなり最強です。

しかも、そんなズラしキーワードは実際に使っている本人が
一番よくわかっているハズです。

実際に使っている本人による疑問や知りたいことが
キーワードになるんですから、
めちゃくちゃリアリティのある生キーワードですよね ^^

コレも趣味・体験ブログが稼ぎやすい大きな理由の一つです。

オリジナルテンプレートが出来る【具体例】

一つのキーワードであっても記事を書いていくうちに
「商品名+レビュー」だけでなく、
「商品名+〇〇」というキーワードが
オリジナルのテンプレとしていくつか出来て来ます。

例えば僕のブログで言うと

「商品名 A+商品名 B」

と言うアイテムの比較記事なんかも人気記事の一つです。



似たようなアイテムがあると
どっちを買おうか悩んでいる人は必ずいますからね。

自分目線で比較して見て、

「自分ならこっちを買う」
「自分ならこんな使い方にはコッチ、あんな使い方にはアッチ」

と言う感じで書いて行けば、
新しいアイテムが登場するたびに記事を書くことができます。

スペックを比較して自分なりの意見、提案をするワケですから、
実際に使用していなくても書きやすい記事の一つです。

正直あまり公開したくないのですが、
僕が実際にテンプレとして実際に使っている具体的をご紹介しますね。

- 商品名+飛距離
- 商品名+リール
- 商品名+PE ライン
- 商品名+軽量ルアー
- 商品名+ソルト
- 商品名+カスタム
- 商品名+ビッグベイト
- 商品名+ロッド
- 商品名+シーバス
- 商品名+ブラックバス
- 商品名+トラウト



などなど、
まだまだたくさんありますが、
挙げだしたらキリがないです。(笑)

けれどぶっちゃけ釣りをやらない人からしたら、
全く意味不明のキーワードじゃないですか？

商品名+ソルトってなんやねん？
塩振って食べるんか？

みたいな。(笑)

僕が釣りの経験があるからこそ思いつくキーワードですし、
完全にライバル不在のオリジナルキーワードです。

それでもちゃんとアクセスは来ますし、
内部リンクで繋げてやればその商品に興味のある人だったら
読んで貰いやすいです。

ハッキリ言って難しく考える必要は全くありません。

自分が実際にやってみて疑問に思ったこと、
知りたかったことをじゃんじゃん書いていけばOK なんですから。

もし解決していなくてわからないままだったとしても、
「〇〇も気になりますね。次回検証します！」
という感じでまた追記すればいいだけです。



ブログはいくらでもあとから修正出来るのと言うは、
動画にはない大きな魅力です。

You Tube だと「あとから一部修正」なんてわけにも行きませんからね。
(もしかしたらやりようはあるのかもしれませんが)

体験すればするほど疑問なんていくらでも出てきますし、
そうするとどんどん新しいテンプレが増えていきます。

テンプレが出来てしまえば、
あとはもう考える必要もなくなっちゃいます。

実は釣りジャンルは「商品名+レビュー」なんて、
釣りブログや You Tube ですでに腐るほどあるんですよ。

それこそ掃いて捨てたくなるくらい。(笑)

僕より規模の大きいブログ、綺麗なブログ、
面白いブログ、有名人が書いているブログ、
インフルエンサーが書いているブログ、

もちろん You Tube も含めて、
マンパワーやお金をふんだんに透過している大手メディアなんかも
いくらでもあります。



けれど、一つのアイテムを
ここまで徹底的に深堀りしているブログや You Tube を
僕は見たことがありません。

ほとんどブログや You Tube は「商品名+レビュー」くらいのモンです。

視点を変えて複数記事書けば
記事一つ一つがブログへの入り口となりますし、
他の関連記事へ誘導すればむしろ PV が稼げます。

その商品、アイテムについて検索する人は、
どんなアイテムなのか知りたい人なんです。

ということは他の「商品名+〇〇」についても知りたい人が多いんです。

ですからいろいろなキーワードで検索する人も多いですし、
内部リンクで誘導してやるだけで PV がガツンと稼げるんですね。

ニッチなテーマだからこそ裾を広げようとするのではなく、
一つのアイテムを深堀りして書いて言ったほうが
少ないアクセスでも PV を稼げるという事です。

「商品名+レビュー」だけで終わって
いろいろなアイテムに手を出すのではなく、
一つのアイテムを色んな角度から見て
徹底的に深堀りして書いていくイメージです。



その方が専門性も明らかに高くなります。

「使ったからこそわかる」という事は必ずありますからね。

「そんなこと言ってもそんなに書けることない…」
という声が聞こえてきそうですね。

難しく考える必要なんてないです。

実際にやってみて自分の経験上語っているだけですので、
「分からないことは分からない」でいいんです。

わからないこと知ったかぶる必要なんてないですし、
「どうなんでしょうね？今度検証してみます」で OK。

そういう意味では「書けない」なんてこともないんですね。

ですからとりあえずじゃんじゃん書いていけば OK です。

先ほども言いましたがブログはあとからいくらでも修正できますので ^^

ただまあ、中には内容がマニアック過ぎて
「このキーワード、あんま読まれてないな」
と言う事は確かにありますが ^^ ；



まあ、それはそれです。
むしろ専門ブログっぽくて良いと思います。

検索されにくくても内部リンクで繋げてやれば、
そのアイテムに興味のある人は読んでくれます。

そのアイテムを買おうか悩んでいる人なら
できるだけ色々な情報が欲しいと思うので回遊率も上がりますし、
悩みを解決出来れば購入して貰える確率も上がります。

そのアイテムに関連するアイテムもありますし、
レビュー記事以外にも「検索する人」がいる限り、
需要は無くなることはありません。

あなたが好きなことを止めない限り、
書けることは勝手に無限に湧いてくるのです。

コレが趣味・体験ブログ ^^

● キーワードを効果的にズラす方法【応用編】

ではズラしキーワードの少し応用編です。

商品名キーワードだけでなく、
もっと別のルートからアクセスを呼び込んで成約に繋げていきます。



例えば先ほど例に挙げた「ノーススター LP ガスランタン」という商品。

「ノーススター LP ガスランタン レビュー」で検索する人は、
「もうこの商品を知っていて、購入しようか迷っている人」
です。

つまり、**成約に近いキーワード**です。

けれど、いくらこの商品がいい商品だからと言っても、
そもそも「この商品の事を知らない人」もいるワケです。

知らなければ検索のしようがありません。

と言うか余程の認知度の高い定番商品じゃない限り、
知らない人がほとんどです。
(ちなみに僕はこの商品、使ったこともないですし名前も知りませんでした)

ですからキーワードをズラしながら
「レビュー」と言う成約率の高い商品名キーワードに近づけていきます。

例えば、

「キャンプ道具 おすすめ」
「キャンプ用品 必要」

こんなキーワードで
「どんなキャンプ用品が必要なのか」
というアクセスを拾います。

次に、
「ランタンが必要なのがあった。じゃあ、どんなランタンがあるのか？」
というアクセスを拾うために、

「初心者 おすすめ ランタン」
「キャンプ ランタン おすすめ」
「おすすめ ランタン まとめ」
「ランタン 種類」
「ランタン 定番」
「ランタン 人気」
「ガスランタン おすすめ」
「ランタン 選び方」

というキーワードで、
「ランタンについて調べている人」
を拾っていきます。

段々と「ノーススター LP ガスランタン」に近付いてきましたね。

けれど、この時点ではまだ成約率は低いです。

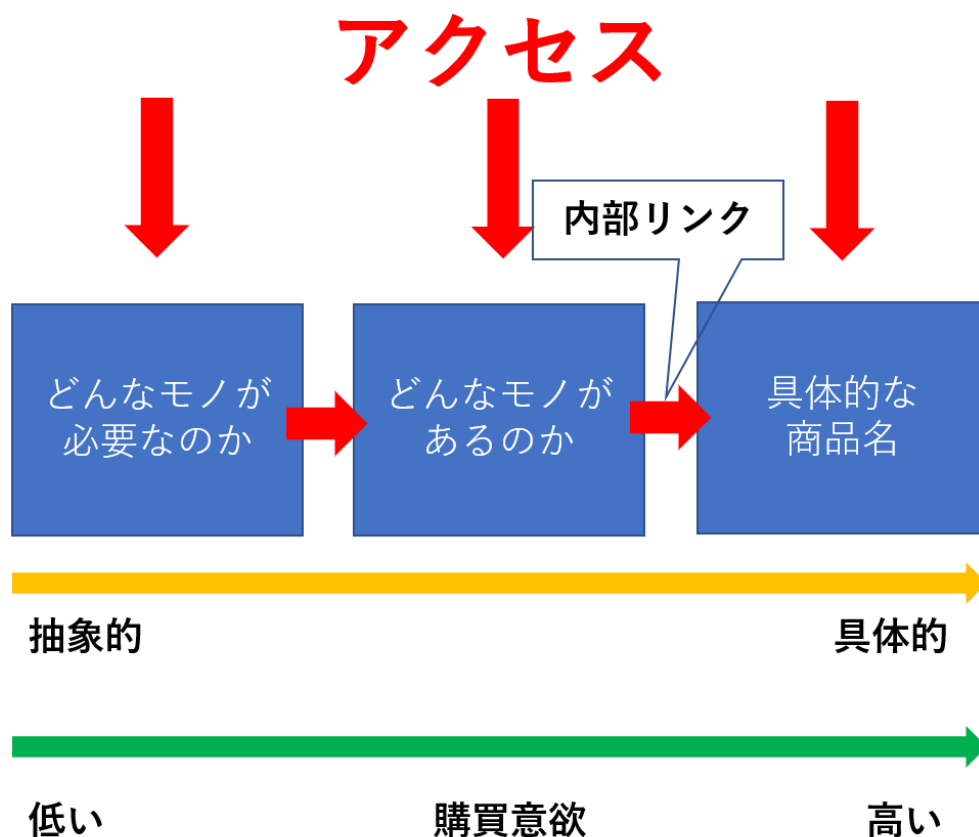
そして次が、
「こんなランタンがあるよ！実践レビュー記事はコチラ」
と言った感じで、具体的商品名キーワードになります。

キーワードをズラしながら、
抽象的なキーワードから具体的なキーワードに流して行く。

そんなイメージです。

ズラしながらそれぞれの記事からアクセスを拾い、
それぞれの記事へ内部リンクで繋げていきます。

イメージ的にはこんな感じ。





少しずつズラして行って抽象度を下げて具体度を上げていき、
最終的に一番成約率の高い具体的な商品名キーワードの記事へ
アクセスを流し込んでいきます。

もちろんそれぞれの記事があなたのブログへの入り口になりますので、
記事はあればあっただけ収益に繋がります。

イメージは出来ましたか？ ^ ^

ではせっくなので、
その他の具体的なズラしキーワードもご紹介しますね。

あなたのテーマに活用できるものがあったら
そのままパクっちゃってください ^ ^

価格系ズラしキーワード【具体例】

価格系キーワードだと定番なのが、
「最安値」。

「〇〇(商品名) 最安値」

とか、あなたも一度は検索した事があるんじゃないでしょうか。

僕は幾度もありますけど ^ ^

誰でも少しでも安く手に入れたいという心情は少なからずあると思います。

で、その心情をズラして行くとこんなキーワードがあります。

- 激安
- セール
- クーポン
- 価格
- 限定
- 安売り

「比較」も価格系で使えますよね。

どこが一番安いのか価格を比較したい人もいるはずです。

この辺の価格系キーワードで検索する人は価格を調べたり、
安く購入できる方法を調べたりしています。

つまり、「ほぼ購入するつもり」で行動していますよね。

ですからこの辺りのキーワードもレビュー記事同様、
「**成約率の高い**」と言えるキーワードです。

不安系ズラしキーワード【具体例】

不安系キーワードと言うは以下のようなキーワードです。

- 損失
- 使えない
- 騙された
- 返品
- 正規品
- コピー商品

この様な

「この商品購入しても大丈夫かな？」
という不安な人が検索するキーワードのことを言います。

購入することによって損をしたくない人が興味を持つキーワードですね。

ですから逆に言えば、
その不安を取り除いてやることで成約率が上がります。

例えば、「正規品」は偽物を掴まされたくない人が
興味を持つキーワードです。

正規品、偽物の見分け方や、
確実に正規品を手に入れる方法などを記事にして不安を解決してやれば、
成約率はグッと上がります。

「返品」は合わなかったときに
返品が出来るのか不安な人が検索するキーワードです。



だったら返品が出来るかどうかや、
具体的な返品方法を教えてやれば安心して購入することが出来ます。

また、**購入後の使い道を示唆してやる**のも
購入を決断するキッカケになります。

「例え使えなくても、こういう使い道もあるから心配ないよ」
と言う保険をかけてやれば不安も軽減するでしょう。

他にいろいろな使い方を提案してあげるだけでも、
暗に安心感を与えることが出来ます。

例えば BBQ で使う鉄板。

ただ肉を焼いたりするだけでなく、
ホイル焼きや焼きそば、アヒージョなどいろいろな料理を提案した方が
購入後のイメージをしやすくなります。

色々な使い方がイメージできれば、
単純にオトク感を感じるようになるんですね。

もしかしたらなんか小難しい話の様に聞こえるかもしれませんが。

けれど安心してください。



実は全然難しい話じゃないんですよ。

なぜなら、
いずれもあなたはすでに経験があることだからです。

例えば
「買おうかなあ、どうしようかなあ」
と友人に相談したときに、

「まあ、こんな使い方も出来るし、買っておいても損は無いよ」
と言われて購入を決断したこと。

フツウにと言うか日常的に結構ないですか？

不安が取り除かれると断然「一歩」を踏み込みやすくなるという経験は
誰しもあると思います。

僕の趣味ブログでも
「購入を迷っていたけど、記事を読んで背中を押されました！
ありがとうございます！」
なんてメッセージを頂くことがあります。

コチラとしても嬉しい限りですよね ^^

不安系キーワードと言うのは基本的に「損をしたくない人」が検索します。



ということはすでに購入意欲はかなり強い人が検索するキーワードで、成約の一手手前と言えるんです。

ですから不安系キーワードと言うのは
意外と外せないキーワードなんですね ^^

サイトアフィリエイトではこう言ったテクニックや
もっと凄い「売るため」のテクニックをガンガン駆使しています。

けれど、
あなたの好きなことや興味のあること「だからこそ」、
こう言ったことが誰でもナチュラルにできちゃうんですね。

その他ズラしキーワード【具体例】

趣味・体験ブログを書いていくと実践記を書くことも多くあります。

そうするとどうしてもキーワードが被ってしまうことがあるんですよ。

例えば、
キャンプでの服装を記事にしたいとき、

いくら春にキャンプをしたからと言って毎回キーワードが、
「キャンプ 服装 春」だけになってしまうのももったいないです。

書きたいことがある、伝えたいことがある、
けれど同じキーワードになってしまう。



そんな時は以下の様にズラすのテクニックです。

- 早春
- 晩春
- 晩夏
- 初夏
- 残暑
- 初秋
- 晩秋
- 初冬
- 厳冬
- 晩冬

と言う様に少しズラしてやるのも細かくアクセスを拾っていきます。

実際に春と言っても、
初めのころなのか終わりのころなのかで随分気候は違います。

ですから、更に

- 3月
- 4月
- 5月

と言う様にズラすのもアリです。

「キャンプ 服装 春」というキーワードだけでも、

- 早春
- 晩春
- 3月
- 4月
- 5月

とズラすことが出来ますよね。

「ゴールデンウィーク」と言うのもピンポイントキーワードの一つです。

ついでなのでもっと踏み込みましょうか。

「3月」と言っても場所、地域によって気候は随分違います。

- 東北地方なのか九州地方なのか
- 海に近いのか山に近いのか
- 標高はどのくらいなのか
- 気温はどのくらいなのか

同じ「春にやったキャンプの体験記」であったとしても
けっこういくらかでもキーワードをズラしていく事が出来るんです。

そうやって細かくキーワードをズラして記事をどんどん追加していけば、
より「面」が広くなり網目も細かくなっていきます。

ですから例え一つ一つのアクセスが少なかったとしても、
取りこぼしがかなり減るというイメージは出来ると思います。



ただ、実は最近の検索エンジンは
ここまで細かいキーワードを拾って結果に反映させていません。

つまり最近の検索エンジンは、
「記事タイトルにキーワードを表示させておけば OK」
という状態ではないんです。

重要なことなので必ず覚えておいてほしいのですが、要は、

**「タイトルにキーワードが含まれているよりも、
検索した人が知りたい情報が書かれているということが重要」**

ということです。

逆に言えば、
「記事タイトルにキーワードが含まれていなくても表示される」
という事です。

ですから一つのことでここまで徹底的に記事を書いていると、
自分が狙っていないキーワードからのアクセスも増えてくるんですね。

確かに最近の Google ロボットは賢いので、
「3月」というキーワードに対して
「春」という判断をする事もあると思います。

けれど、



「キャンプ 服装 3月」というピンポイントの検索に対しては、
春より3月の方が強いです。

強いと言うか、有利なんですね。

だって検索をした人は、
「3月のキャンプでの服装」
を知りたいワケなのですから。

ですから検索結果として「春」の方が上位に表示されていたとしても、
「3月のキャンプでの服装を知りたい人」にとっては
「3月」をクリックしたくなるワケです。

春と言っても、
3月なのか4月なのか5月なのかわかりませんよね。

ですから例えばユーザーが「キャンプ 服装 春」検索したとしても
検索した人の本当のニーズを考えると本当は「春」と言う大きなククリより、

「3月」と言う様にピンポイントで伝えた方が、
より知りたい答えを伝えることができるハズです。

検索エンジンのユーザーもどんどん「検索エンジン慣れ」してきています。

お手元のスマホでちゃちゃっと秒で検索できますからね。



自分の知りたい答えを上手く引き出せるように
入力するキーワードも具体的になってきています。

ですからよりピンポイントで伝えてやった方が、
「コレだ！」と言う回答を届けることが出来るということです。

趣味・体験ブログを書いていると、
きっとこんな場面にも遭遇すると思います。

「3月」で検索しているのに「春」って記事の方が
上位に表示されているよ…」

こんな場面も出てくると思います。

けれど、ブレちゃいけません。

あくまでもユーザーが知りたいのは、
「3月に行うキャンプの服装」
です。

例え下位表示でも「3月」が入っていたほうが
クリックはされやすいです。

だって、ユーザーは「3月に行うキャンプの服装」を
知りたいわけなのですから。

ただし、もちろん記事内容として負けていないことは前提ですよ。

もし記事内容として負けていると思うのなら、
キーワードをズラすのではなく、

「3月に行うキャンプの服装」の記事内容を充実させるべきです。

※場合によってズラすのではなく、1記事に追記して行った方がいいこともあります。(特に季節系キーワード)

記事内容が薄くなってしまっては元も子もありません。

あまりにも内容が被る場合やコンテンツが薄くなってしまいそうなときは、記事に新たな体験談を追記して行った方がいいと思います。

例えば、「東北地方、春キャンプの服装」と言うタイトルでしたら、

「東北地方、春(3月)キャンプの服装」

「東北地方、春(3月、4月)キャンプの服装」

と言う様に体験ごとに追記していき、内容を充実させた方がいい場合もあります。

自分が書ける内容、ライバルの強さ、需要も考慮してどちらが良いかは判断した方がいいです。

要は結局はどこまで行っても「**ユーザビリティ**」です。

「検索エンジンを利用する人が分かりやすいように、便利のように」
ということを必ず意識する必要があります。



重要なことなのでくり返し言いますが、
ユーザビリティの追求こそが
「Google と同じ方向を向いたブログ」なのです。

そこさえブしていなければ、
検索エンジンがきっと後からついてきます。

多少のズレがあったとしても
大きな流れ（Google の進む方向）に逆らっていなければ、
規約の変更があったとしてもいくらかでも修正が効きます。

少なからず Google が求めている記事は絶対に、
「検索エンジンの上位に表示させるための記事」
ではないという事は間違いないでしょう。

ですから「ユーザビリティ」と言う意識だけは絶対にブしてはダメなんです。

例え今 上位に表示されていたとしても、
ユーザビリティより「検索エンジンに上位に表示させる方法」を
優先させていてはそのブログに未来は絶対にありません。

だって Google も進化し続けているのですから。

ですからユーザビリティを考えるのなら、
ユーザーが知りたいこと以外で記事を拡大させても



意味がないということですね。

ココだけはブレないで下さいね。

そしてちょっと小ワザですが、
3月や4月と言った「月」をキーワードに組み込まない場合も、
タグはつけておいてくださいね。

ある程度記事が溜まってきたら、
「春」や「3月」のまとめページを作ることができますので ^^

● 最強の体験談で稼ぐ方法、それはメル マガ

どうですか？

『ライバルが強力であればあるほど
PV をたくさん集める趣味・体験ブログ戦略』

誰でも再現できるのですが、
体験したからこそ書く事が出来る戦略です。

そしてレビュー記事だからと言っても
1 アイテムも徹底的に深掘りしますので、
たくさんのアイテムをレビューする必要もありません。



ですからとりあえず手持ちのアイテムを深掘りして書いてみるのなら
今からでも誰でも出来ますよね。

しかもその方が専門性も上がり PV も稼ぎやすいという。

めちゃくちゃ効率よく稼げますよね。

けれどせっかく『体験ブログ』を書いているのなら、
それだけで終わってしまうのは**実はとってももったいない**ことなんです。

なぜなら、あなたが趣味・体験ブログで稼いだ実績は、
まだブログで稼げていない人にとっては喉から手が出るほど
知りたい情報だからです。

ですから今度はブログで稼いだ体験談を、
まだブログで稼げていない人に向けて
メルマガとして発信してやってください。

あなたが月に 1 万円でも稼いでいるのなら、
その情報を欲しいという人は必ずいます。

冒頭でも少し触れましたが、
僕は本業のかたわら副業で趣味ブログ(アドセンス+物販アフィリエイト)、
そしてその実績体験をメルマガで発信して収益を得ています。

もう、ぶっちゃけて言っちゃいますね。



趣味ブログの実績体験を発信しているメルマガでの収益の方が、遥かに大きいです。

僕は超ぼちぼち運営なのでムラはありますが、それでもやればやるほど稼げる金額が大きくなっていることは身を持って実感しています。

今ではメルマガだけで月に 40 万円くらい稼げちゃっています。

流石にアドセンスブログで月 40 万円とか稼ぐのは、絶対にムリとは言いませんが現実的ではありません。

けれどメルマガならガツガツやれば月 100 万円とかも全然現実的でしょう。

実際にメルマガ開始初月から 50 万円とか、そんな主婦のや会社員とかザラにいますしね。

やりたいことやっているだけでもコレくらいの金額は稼げちゃうんです。

趣味ブログの方も自分の考えをまとめたり同じ趣味の仲間と繋がったり、ストレスフリーと言うか、むしろストレス解消で書いています。

けれど、メルマガはアドセンスなどの煩わしい規約もありませんので、もっと好き放題書いています。(笑)



下ネタも気にせず書いていますし、
もはや本業のうっぶん晴らしに近いかも知れません。(笑)
(そんなメルマガにお付き合い頂いている読者さんには本当に感謝です)

大好きな趣味を思いっきり楽しんで、
その体験談を記事にする。

そしてその体験ブログを書くことで得たノウハウをメルマガで発信する。

という、無限ループ状態と言うか、
永久機関の様な状態で報酬を発生させています ^^

【趣味・体験ブログ→メルマガ】という流れが、
我々ド素人がストレスフリーで稼ぐ最強の「お金を稼ぐ方法」だと
僕は確信しています。

ハッキリ断言しておきます。

趣味・体験ブログ+メルマガは、めちゃくちゃ相性がいいです。

なぜならメルマガも結局は
体験談を発信しているからです。

あの有名な教材販売者もメルマガアフィリエイターも、
みんな体験談をメルマガで発信しているのです。



ですからすでに体験談ブログを経験しているあなたは、
メルマガで稼ぐハードルがグッと下がるんです。

体験ブログを日頃から実践しているあなたは、
すでに体験談の有効性、伝え方を知っています。

ですからなんの抵抗もなくスッと入れるんですね。

僕はむしろメルマガを始めてから
趣味ブログが効率よく PV を集められるようになりましたし、
趣味ブログがもっと楽しくなりました。

で、その楽しかった体験をまたメルマガで伝えることが出来るので、
メルマガももっと楽しくなってきました ^^

趣味・体験ブログは、ブログとメルマガ、
別のことをやっているように見えてリンクする部分も多く、
お互いムダなく利用できちゃうんですね。

ですからそういう意味では趣味・体験ブログは
「お金を稼ぐ」という意味でも最強ですし、
体験談と言う最強の記事はブログだけでなくメルマガでも
最高に生きてくるんですね。

「自分はそんな人に伝えるほど立派な実績なんてないよ…」
と思われる方が必ずいます。



けれど稼ぐ僕がメルマガで発信している情報は、何も特別なレア体験ではありません。

- 自分が初心者の頃知りたかったこと
- 自分がやって良かったこと

こう言ったことを過去の

「稼げなかったころの自分」に向かって書いているだけです。

ですから例えニッチ過ぎる趣味ブログで収益としては少なかったとしても、1万円でも収益があれば「趣味で月1万円稼ぐ方法を知りたい人」に自分の体験談を伝えることが出来るんです。

コレって趣味・体験ブログと全く同じです。

「あの頃の自分」に伝えているだけなんですね。

今回お伝えした情報も、僕は今では当たり前のようにやっています。

けれど最初是一个の商品（アイテム）の深堀りなんてせず、アクセスの幅を増やすために次から次へと新しい商品のレビュー記事を書いていました。



もちろん、それでもアクセスは集まりますし稼げます。

けれど、

「釣りと言っても一つの釣り道具に特化した超専門ブログなんだし、
アイテムのレビュー記事も徹底的に特化させた方が良くね？」

て感じで書いて行ったら、
めっちゃ効率よく PV を稼げる様になりました。

と言うか一つのアイテムを使い込みだけですので、
色んなアイテムを購入する必要もなくラクなんですね。

要は
関連性の強い記事を中心に書いていくのでその他の記事も読まれやすく、
書く記事書く記事、最初から PV が集まりやすいんです。

今では当たり前のようにやっているこの方法も最初から知っていれば、
もっと効率的に PV を稼げたハズです。

あなたが初心者の頃知りたかったように、
その情報を求めている人は必ずいます。

あなたが当たり前に行っていることも、
知らない人、求めている人は沢山いるんです。

せっかく『ブログで稼ぐ』という体験をしたのなら、



その体験談も発信していかないととってももったいないです。

その発信の手段として SEO にも一切左右されず、
読者さんさえいれば稼ぐことができ、

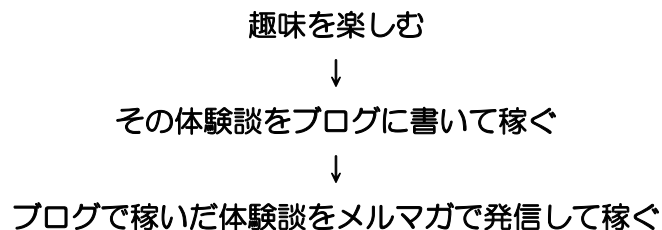
「長く運営すればするほど稼げるようになっていくメルマガが一番」

だということを身を持って体感しています ^^

● おわりに

最後までレポートを読んで下さり、
本当にありがとうございました。

先ほどもお伝えしましたが僕は、



と言う**体験談無限ループ**で稼いでいます。

ハッキリ言ってメッタクソに楽しいです。

だって、やりたいことしかやっていないんですから当たり前です。



やればやるほど収益チャンスは増えていき、
楽しめば楽しむほど稼げる。

コレを働いていると言うのでしょうか？(笑)
僕は働いている実感なんてないですけど ^^

しかも趣味・体験ブログもメルマガも
『長く運営すればするほど稼げる金額が大きくなる』
と言う特性を持っています。

ですから忙しくて時間が取れない主婦やサラリーマンの方も、
少しずつでも実践していけば
稼げる金額は雪だるまのようにドンドンと膨れ上がっていくんですね。

どちらもやりたいことを続けているだけなんですけどね。

こんな楽しい稼ぎ方もあるんです。

全く興味のないトレンドアフィリや
ごちゃまぜブログをやっていた頃がウソの様です。
(苦痛で仕方なかったなぁ… あの頃)

ですから僕はそんな『わざわざ苦しい稼ぎ方』をしている人に、
「こんな楽しい稼ぎ方もあるよ」と言うことを伝えたいんです。

お金を稼ぐのにわざわざ苦しい思いをする必要なんてないですよ。



自信を持って下さい。

日中会社に行ってストレス溜めまくってヘロヘロになるまで働いて、
そして副業までしようとしているんですから、

あなたは人の何倍もエネルギーを持っている人のハズです。

今度はそのエネルギーを好きな事の体験に使ってやってください。

そこまでエネルギーを持っている人が稼げないワケがありません。

稼げていないのはエネルギーの使い方、方向が少しズれているだけです。

副業くらい気楽に行きましょう！

うめ



本特典作成者

 作成者名:うめ

 ブログ :[アフィリエイト ABC クラブ](#)

 メルマガ :[趣味・体験ブログで働かずに稼ぐ](#)

 メール :info@affi-abc-club.com
