

東京・恵比寿

コーチ、コンサルのための集客教室

4月 「ワードプレス×アメブロ」  
使い方講座

ジーニアスコーチングファーム 仙道達也

## ★集客におけるブログの目的とは??★

(1) リスト獲得 【2ステップビジネス】

(2) アンケート、お問い合わせ（お試しコーチング）

(3) 商品販売ページでの成約 【ネットショップなど HP】

(1) リスト獲得 【2ステップビジネス】

※Webマーケティングは 「1ステップビジネス」と「2ステップビジネス」が存在

【1ステップビジネス】

アクセス初回訪問で商品販売する（ネットショップなど）低額商品販売の適切なマーケティング手法

【2ステップビジネス】

メルマガ登録をもらい、メルマガで複数回コンタクトを取ったうえで商品販売するマーケティング手法。高額商品の販売などに使われる。コーチ、コンサル型のビジネスに向いている。ステップメールなどで、自動的にメルマガを送る方法が効果的。

(2) アンケート、お問い合わせ（お試しコーチング、コンサル）

ブログに訪問したユーザを対象に、お問い合わせやアンケートを実施してデータを取得する方法。無料お試しコーチングなども可能。

### (3) 商品販売ページでの成約

ブログで商品売りたい時に使う。LPの方が成約率が高いが

「1カラム」のブログであれば、LPに近い効果を出す事ができる。

アフィリエイトや低額な商品を販売する時に効果的。2ステップビジネスと組み合わせる事が可能

■コーチ、コンサル型ビジネスの場合は、ブログの目的として【2ステップビジネス】を考えていく

- 1 リスト獲得をゴールにする
- 2 ブログ内で「お試しコーチング」や、「アンケート」も同時に実施してよい

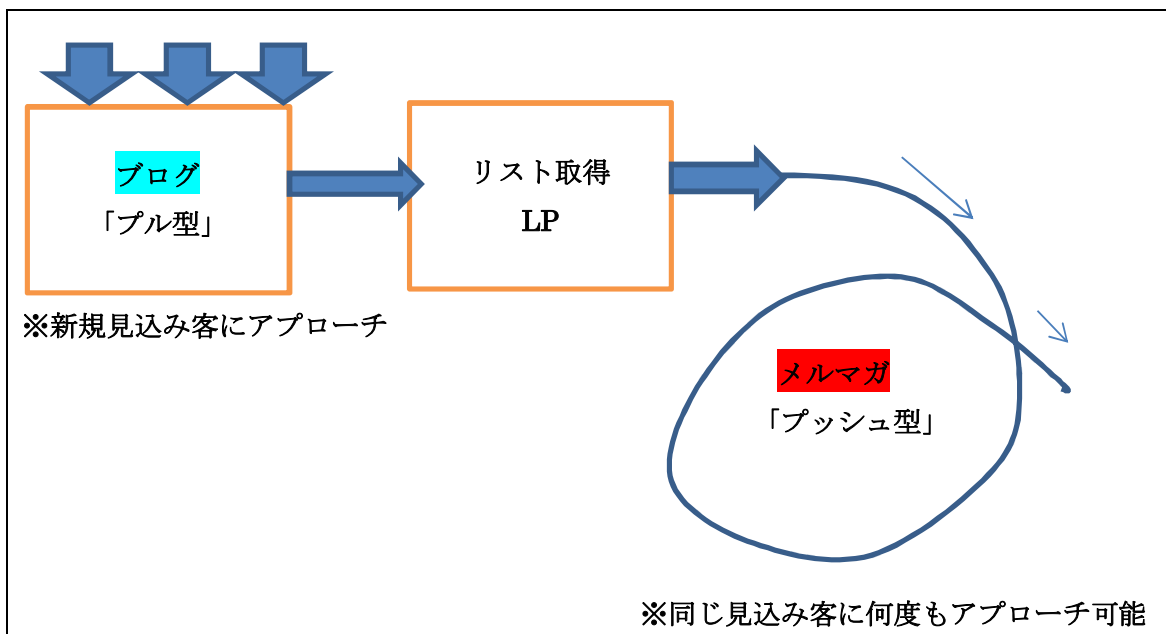
補足

※ ブログとメルマガはどちらが購読率が高いのか？ → 答えは「メルマガ」

【プル型、プッシュ型】の違い。 できるだけメルマガリストを増やして顧客を囲い込んだ方が、マーケティング効果は高い。

※無料オプトインでの実験 「17対1」

※ピザ屋のチラシの例 「家のポスト VS 店頭まで足を運ぶ」



## ★それぞれのブログ媒体の特徴★

### 【Word press】の 特徴

- SEOに強い構造をしている（独自ドメイン）Googleの開発責任者も認めている
- 削除の危険性が、ほぼなし、コーポレートサイトとしても使える
- ソーシャルプラグインが豊富でカスタマイズ自由（フェイスブックとの連携）
- 世界的にシェアが大きいので、今後も色々な情報が入手可能
- 日本語版と英語版のテンプレが存在する

The image shows a screenshot of a WordPress website for 'Genius Coaching'. The header features the text 'ブログ×メルマガ' and '「0からブランディング講座」'. Below this, there are navigation links: 'トップ (最新情報)', '事業内容', '料金について', 'お客様の声', and '無料メールセミナー'. The main content area has a large banner with the text 'なぜ、あなたは「コンサル、コーチング契約」「セミナー集客」「アフィリエイト」で結果を出せないのか??' and a portrait of a man in a suit. The background of the banner includes images of chess pieces, books, and charts.

※ ワードプレスダウンロードしてサーバに設定する必要がある、独自ドメイン取得も必要。

（「さくらサーバ ワードプレスインストール」で検索）レンタルサーバごとに設定が変わってくる。

※ 主にSEOとソーシャルプラグインに力を入れる（フェイスブックページと連携）

※ SEOに強いテンプレートが存在する（有料、無料）

例）賢威（有料） LUREA 特典のWordPressテンプレート「リファイン snow」

（有料） <http://bizvektor.com/> （無料） <http://www.templateking.jp/> （無料）

他には グーグルで 「wordpress 無料テンプレート SEO」 で検索

※コーポレートサイトとして使用しても問題なし。目的にあったテンプレを使う調整が可能であれば、1カラムでLPとして使用可能

## 【アメーバブログ】の特徴

- ユーザー数 2000 万人以上、アクティブユーザー110 万人、日本のブログサービスで最大
- 独自のアクセスアップ機能を備えているため、アクセスアップが簡単で最速
- 更新するごとに告知する事が可能
- ブロガーのつながりを作る事ができる
- 2012 年から削除問題がデメリット、方針が変更される可能性もあり

The screenshot shows a blog page for 'Antreprenor Coaching'. At the top left is a logo with a horse and the text 'Antreprenor Coaching'. To the right, there is a blue text box that reads: '起業するには、ブログ集客コーチング!! 97日で31万2000円達成した具体的ステップ!!'. Below this, there is a photo of a man in a suit, identified as '仙道達也' (Daichi Senjō), with the text '「ブログ集客」専門コーチ'. The main text on the page includes: '「200人規模の起業塾」で顧問コーチを務め 「Web初心者15,000人以上」のサポート実績を持つ仙道だから可能!', 'ブログ初心者のための“わかりやすい”', and '「0から専門家起業」×「ブログ集客」講座!!'. At the bottom, there is a navigation menu with links: 'トップ (最新ブログ)', '集客コーチングって何?', 'お客様の声', 'ブログ起業11ステップ', and '公式HPへ'. Below the menu, there is a blue button with a star icon and the text '言葉遊びといえどコレ♪', a red text box with '「コーチング、コンサル起業」×「ブログ集客術」 初心者向け、“わかりやすい” 集客教室', and a 'プロフィール' button. At the very bottom, there is a link 'ブログからコーチング集客11ステップ' and a 'ブログを新規に書いた' button.

※ 無料ブログサービスは他にライブドア、FC2 などのブログサービスも存在するが、今のところアメブロが最もアクセスを集めるのが早い媒体である。

※ 読者数やランキングが存在するので、“わかりやすいブランド”を作りが

※ アメーバキング（集客ツール）は必須、使わないと7倍～10倍時間を浪費する（月額¥2980）

※ ブログ内メッセージを使えば、メルマガ取得や提携も可能、かなり開封率は高い

※ ブログ内に直接メルマガフォームを設置すると削除される可能性がある

リスト取り LP に誘導した方がよい。

## ★2つの媒体をどうやって使い分けていくのか??★

**【ワードプレス】** SEO やソーシャルプラグインを中心にアクセスアップ  
(フェイスブックと連携させる)  
コーチング料金表、セミナー告知 アフィリエイトページを1カラムで作成

**【アメブロ】** アメブロ内でアクセスを集める。料金表や販売ページ、無料コーチングページなどは削除の危険があるのでワードプレスに設定。LP 誘導してリスト取りが目的

仙道流の戦略を特別に公開

- (1) アメブロで 100 記事から~150 記事を作成する
- (2) 1日5回~7回更新して、過去の記事を最新記事に変える、リーチ数を増やす  
(時間設定だけ、未来時間にしてセットしておく) LP に誘導する
- (3) アメブロ記事数が貯まったら、ワードプレスで記事を更新していく  
ワードプレスでも LP に誘導、直でリスト取りを試してもよい
- (4) ワードプレス、アメブロに書いた記事はメルマガで送ってもよい、(更新はメルマガ優先の方がよい)
- (5) さらに、フェイスブックページで記事の3割使い、ワードプレスに誘導する

加えて、毎日4つの作業を続ける

- 読者登録 → とにかく多い方がよい (アクセスアップ+ブランディングになる)
- メッセージ送信 → 見込み客にはメルマガ LP のリンクを張る
- ペタ
- 相互紹介を意識

※ 注意 フェイスブックの個人アカウントには、あまりブログの更新情報を出さない方がよい出したい場合は、3~4回に1回のペースで。

## ★アメブロ削除対策★

アメブロはまだまだ集客に使える！wordpress と合わせて  
アメブロ内のアクセスを集める！

### ■削除対象になる項目（削除されたブログの共通点）

→**ブログ内 リストと取り禁止(ジャンルによっては削除されない)**

→**「コーチング料金表」や「稼いだ金額」なども禁止**

→ **セミナー告知禁止**

→**稼ぐ、儲かる、アフィリエイト系の言葉、アダルト系、暴力系の言葉を使うと、記事が削除される**

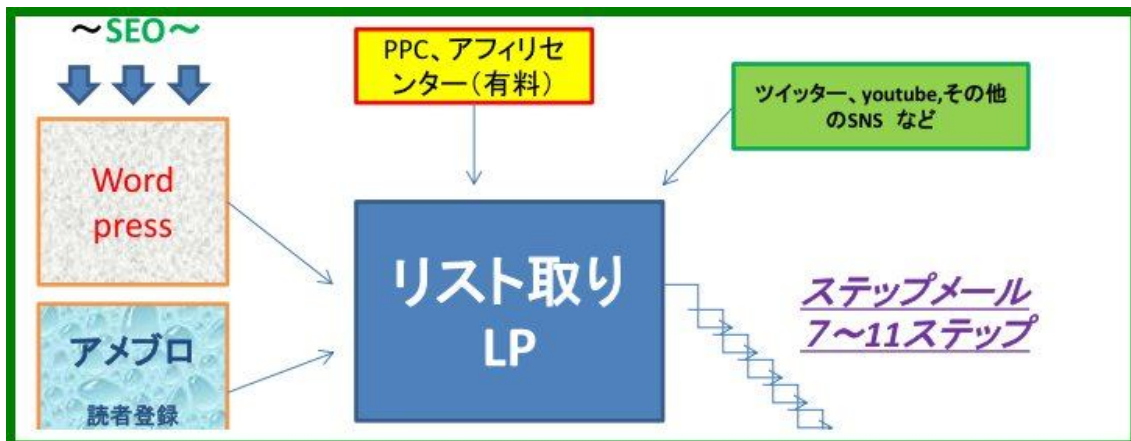
→**地域ビジネスなら OK できるだけ、リアルビジネスの表現を使う**

例) 恵比寿・集客教室 など

※ アメーバは、ネットビジネス関連の商品の宣伝媒体として、使われてしまい、クレームが入るのを恐れている。

## ★2つのブログを使って、クライアント獲得、メルマガ取得★

するまでの流れとは！??



- (1) ワードプレス、アメブロ、それぞれ別にアクセスを集める
- (2) LPにアクセスを誘導する、余裕があれば、他の媒体も使う
- (3) ステップメールで見込み客をファン化（価値の教育）
- (4) その後メルマガで、オファーを何度も繰り返す（セミナー、お試しコーチングにつなげる）

※ ブログから直接、お試しコーチングを募集しても可能！

【限定性】【オファーの強さが重要】

## ★まとめ★

- ブログ媒体は、それぞれ、アクセスの集め方が異なるので、特徴をつかんでおく必要がある
- セールスやオファーを打つ時は、メルマガが断然強い。Wordpressでは商品ページを作ってよい。アメブロは削除の危険性が高いので避ける
- 毎日、アクセスの流入元を計測する。そして改善を繰り返す。  
「グーグルアナリティクス」などを使うと正確に計測可能。

Webマーケティングでは、PDCAサイクルを早く回した人間が勝つ