

「これだけはやるな！」絶対失敗するブログ集客 TOP 3

「ブログ集客で確実に成功する方法はなんですか？」

僕は仕事柄このような質問をよくクライアントさんや読者の方から頂きます。

しかし残念ながら「この情報だけでは正しい答えは言えないです」という曖昧な回答になってしまいます。

なぜならその人の業種業態やタイミング、経験などの変数によって前提条件が変わるからです。

しかし僕は確実に失敗する方法はある程度回答できます。

なぜなら失敗するパターンは決まっているからです。

そしてこの失敗パターンはブログだけでなく他の SNS 集客などでも全く同じです。だからこの失敗パターンを最初から知っておくだけで誰でも成功の確率は大きくアップします！

今回はこれをラインキング形式で発表したいと思います。

第3位 更新頻度が少ない

第3位はシンプルに更新頻度が少ないということです。

当たり前の話ですが記事の更新が少ないということはそれだけ読まれる確率が大きく下がります。

読者の立場でしばらく更新されていないブログを見るとそれだけで残念な気持ちになりますよね。

ワードプレスで記事を書いて Google の検索エンジンから集客する場合は特に記事数や文字数によって「集客できるかどうか」が決まります。

アメーバブログの場合はそこまで極端ではないですがそれでも更新頻度はとても重要です。特に初心者の方の場合は記事の数を書くことでしか文章は上手くなりません。

「記事を更新しない」ということはいつまでたっても文章も上達しないし結果的に集客にも繋がらないということを覚えておいてください。

でも今こうして偉そうに言っている僕も最初は全くブログが書けませんでした。月に1度くらいしか更新していない時期もありました。

それが今ほぼ毎日更新できるようになったのは努力ではなく「習慣化という仕組み」で解決したからです。

具体的には「朝 6 時半に起きて頭がスッキリした状態で記事を書く」という行動パターンを日常生活に組み入れたことで当たり前のように記事を更新できるようになりました。

そうなるとブログを書かないと落ち着かなくなってしまうです。

意思の力だけでは物事は絶対に継続はできません。

是非自身の生活パターンに取り入れて習慣化してみてください。

第2位 記事タイトルが魅力的ではない

動画セミナーの中でも触れていますが全ての文章は次の一文を読んでもらうために存在します。

言うまでもなく読者がブログを訪れた時に最初に目にするのは記事のタイトルです。

例え記事の内容がどんなに良いことが書いてあったとしてもタイトルが魅力的でない時点で読者に内容を読まれずに離脱してしまうでしょう。

自身の記事タイトルを今一度見直してみましょう。そして先を読み進めたい以下のよう要素が入っているかを是非改めて確認してみてください。

先を読み進めたいキャッチコピーの 5 大要素

- 1.ベネフィット：読者が得られるメリットが伝わるか？
- 2.緊急性：今読まなければいけないと思って貰えるか？
- 3.簡便性：そのメリットは今すぐに、楽に得られるか？
- 4.具体性：曖昧ではなくストレートで具体的なものか？
- 5.当事者性：「自分のことだ」と頷く姿を想像できるか？

注意点としてはこの5つのどれか一つでも入っていると読み進めてもらえる確率は大きく上がります。

第1位 顧客リスト獲得の導線がない

1位はやはり断トツでこれです。

記事の内容以前に顧客リスト獲得の導線がないことです。顧客リスト獲得の導線がないということはその先の商品販売に繋がりません。

悪く言うと記事を「書きっぱなしにしている」状況です。

これは非常にもったいないので今すぐ見直しましょう。

具体的には魅力的な特典を準備してメルマガか公式 LINE に登録してもらうような導線を設定しましょう。

ちなみにいきなり高額な商品をブログ記事で販売している方を見ることがあります。

もちろん例外はありますが基本的にはあまりオススメしていません。

なぜなら「いきなり知らない人から高額な商品を購入する人はなかなかいないから」です。

まずは信頼関係を構築するためにも魅力的な特典を準備してメルマガか公式 LINE に登録してもらえるようにしましょう。

もっとあなたの深い発信や情報を知りたい読者は必ずいます。まさに WINWIN です。

そしてその先の商品販売に繋げていきましょう！

お客様のためにもなることです。

魅力的な特典の事例としてはコンサルやヒーラーなどの個人ビジネスの方であれば動画セミナーや PDF の冊子をおススメしています。

店舗系の方であればリピーター対策として次回の割引チケットなどのクーポンを配布してあげるのがオススメです。

顧客リストがあることで広告費をかけて新規集客をしなくても売上を創ることができるようになります。

逆にないことで常に売上の不安に襲われることになります。

是非顧客リスト獲得の導線を見直して欲しいと思います。