

# ブログ 羅針盤

0→1突破の教科書

おけこ

総文字数  
**2**万字

マインド

収益設計

ファン化

**【著作権について】**

この電子書籍の利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

この電子書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、電子書籍著作権者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、この電子書籍の全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行なった場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず、法的責任を負うことがあります。

電子書籍作成者は、この電子書籍の内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。

また、この電子書籍に含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を追わないものとします。

この電子書籍の使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

## 目次

かんたん自己紹介.....	5
ブログ羅針盤を作った経緯.....	6
744時間をムダにした過去.....	11
知識への投資でキッカケを掴む.....	13
進むべき道がハッキリ見える.....	17
7ヶ月で月収11万円を突破.....	21
第一章:WordPressでブログを開設.....	22
第二章:WordPressの最低限の設定.....	27
・WordPressの基本設定.....	27
・Googleアナリティクス.....	29
・Googleサーチコンソール.....	31
・必須のプラグイン.....	32
・デザインテーマの導入.....	34
第三章:ブログのコンセプトを決める.....	36
・ジャンル.....	37
・ターゲット.....	40
・ブランディング.....	44
・扱う商品や案件.....	46
第四章:サイト設計をする.....	49
・収益記事とは?.....	51
・集客記事とは?.....	53
-キーワード選定.....	54

## ブログ羅針盤

-ライバルチェック.....	55
-リサーチと記事構成.....	56
-記事執筆と収益記事への導線.....	59
第五章:読者に届く記事を書く	
①:PREP法を徹底する.....	60
②:読みやすさを意識する.....	61
③:ベネフィットを意識する.....	62
第六章:分析と改善を繰り返す.....	64
エピローグ.....	66
あとがき.....	68

## はじめに

こんにちは、おけこです。

この度は僕の電子書籍「ブログ羅針盤」を  
ご覧頂きましてありがとうございます。

ブログ羅針盤では30歳でブログを始め、約1年で月収6桁を  
安定的に稼げるようになった僕のブログ運営術をお伝えしま  
す。

- ・効率的にブログを運営して稼ぎたい
- ・仕事とプライベートを両立して充実した人生を送りたい
- ・一時的に稼げるだけでなく、長期的に資産を作っていきたい

こんな願望を持つ、  
昔の僕のような方にはぴったりの内容です。

また、ブログ羅針盤では具体的なノウハウだけではなく、僕のブログに対する考え方や価値観などもお話しします。

本質を抑えることで、時代が流れても稼ぎ続けることができるので、ぜひしっかりとご覧いただければ幸いです。

## 【かんとんに自己紹介します】

そもそもお前誰やねん？

って人も多いはずなので、かんとんに自己紹介します。

1988年ラスト昭和に生まれ、現在30代の会社員。(男)  
結婚5年目くらいで、関東の某所で奥さんと二人暮らし。

- ・本業でWebマーケターとして勤務
- ・副業でブログ、コンテンツ販売、ブログコミュニティ運営などを行なっています。

「[人生RPG攻略](#)」というブログを運営しており、開始7ヶ月で月収11万円を突破、現在は月収20万円を超えるようになりました。

ブログ羅針盤

また、ブログコミュニティのオーナーとして、20名くらいのメンバーに添削や1日コンサルなどを実施中。  
(募集はメルマガ内で不定期にやっています)

あと以前募集したブログコンサルで、コンサル生が4ヶ月で月収6桁を突破したり、体系化して教えることが割と得意な感じですよ。

副業で始めたブログでしたが、わずか1年で大きく人生を変えることができました。

なので、どんな状況の方でも必ずチャンスはあると背中を押すために、やってる感じですね。  
(偽善っぽいけど割とガチですw)



## ブログ羅針盤

## 【なぜブログ羅針盤を作ろうと思ったのか？】

なぜ僕がブログ羅針盤を作るに至ったのか少しかだけお話し  
ます。

結論から言って、

結果が出ないブログ運営をしてる人が多いと感じたから  
です。

ブログは正しい努力をすることができれば、誰でも結果を出  
すことができます。

ムダなことをやらず、やるべきことを淡々とやっていければ。

しかし多くの場合、

必要なことと不要なことが理解できておらず、ムダな作業に時間を使っているケースが多い。

例えば、

「とにかく100記事書く」って発言を未だにしてる人も多くて、見るたびに心が苦しくなりますね。

また、時代が変わればすぐに使えなくなるような小手先のテクニックに飛びつく人も多いです。

そのため、やっぱり成果を出すことができず、最終的に「自分には無理だ」って挫折していきます。

僕はそんな状況がとても嫌でした。

なんで希望を持って始めた人たちが挫折するのを、こんなにも見ないといけないのか？と。

影響力のある方達も、SNSやブログでは深いところを話さないし書きません。

だからどうしても、「とにかく作業を続けていれば結果が出る」って思考を持つ人が増えてしまってると思うんです。

しかし厳しいですが、

作業を続けるだけで結果がでるほどブログは甘くありません。



ブログは紛れもなくビジネスです。

それだけで暮らしている人もいます。くらいなのです。

毎日死ぬ気で考えて作業してる人がいるのに、考えずに作業だけしてる人が結果をだせるはずありませんよね？

頭ではなんとなく分かってるかもしれませんが、現実的に正しい努力をできている人は多くありません。

だからムダな努力を続けて、挫折してしまうのです・・・

間違った努力は平気であなたを裏切ります。

だから正しい努力とは何か？をしっかりと把握した上で、ブログをやっていかないといけません。

でも正しい努力が抽象的で分からないですよ？  
わかってたら苦労しねえよ！って昔の僕でも思いますから。

なので今回、ブログ羅針盤を作りました。

ブログ羅針盤を見ることによって、ムダな努力を避けてまっすぐ目標達成に向かって進むことができる。  
そうすれば、結果を出せる人が増え、挫折する人が減ると思ったからです。

誰も挫折したくてブログをやってるわけはありません。

ブログ羅針盤

だから正しい道筋を示し、目標達成のための指針となるコンテンツとして、ブログ羅針盤を作りました。

ブログ羅針盤は僕が歩んできた道を具体的に示した地図です。

少なくとも僕と関わってくれた人には絶対成功してほしい。

そんな思いで作ったので、ぜひ生かしてほしいと思います。



【 744時間をムダにした・・・ 】



ここまで偉そうに言ってきましたが、昔の僕も、今のあなたと全く同じ状況でした。

(すでに結果を出してるようなら一緒にしてごめんなさい笑)

前述のように、

今は月収6桁を安定的に稼げるようになりましたが、昔の僕はいくら頑張っても結果が出ない日々を過ごしていたのです。

僕は半年間で744時間をブログに使いました。  
(実際はたぶんもう少し使ってます)

平均で平日3時間、休日8時間。

奥さんとの時間、同僚との飲み会、友達との遊び、全てを犠牲にして僕はブログに向き合いました。

しかし、半年後の僕のブログでの成果は

「月収1000円」

という目標達成とは程遠いものでした。

僕の当初の目標は「月5万円」を稼ぐこと。

正直、仕事でもそこそこ成果を出してたし、行動力はある方だったので、半年くらいで余裕で達成できると思ってました。

でも甘かった。

僕の自信はボロボロに崩れ去ったんです。。。

## 【 知識に投資を始める 】

僕はそこから知識に投資を始めました。  
もう自分1人の頭では無理だと思ったからです。

それまでも無料での情報収集はめっちゃくちゃしてました。

たくさんのブログを読み、  
自分なりに真似して、  
そこそこのクオリティのブログは作れるようにはなった。

僕はTwitterをやっているのですが、フォロワーさんから  
「おけこさんのブログ読みやすいです！」とか  
「いい世界観ですね」って言われることは割とあったんです。

もちろんそう言われることはとても嬉しくて、励みになりました。  
た。

しかし、、、稼ぐことはできなかった。

読んでくれる人が増えること、褒めてくれる人が増えること、それ自体は本当に嬉しいことです。

しかし、僕は稼ぐためにブログをはじめました。

だから、「収益」を出せないのであれば意味がない。  
少なくとも、その状態で何年も続けることはできません。

時間は有限です。

結果の出ない時間に何年も使うほど、僕に余裕はありませんでした。

ブログ以外のことに力を入れた方がいいのかもしれない。

そんな考えが頭をよぎったことも正直ありました。

物販でもした方が確実に稼げるな～とか。

でもブログのメリットを考えると、どうしても諦めることが出来ませんでした。

## ブログは資産になり、半不労所得化できます。

稼げるようになるのは大変ですが、一度稼げるようになると、ある程度の期間は継続して収益が入ってくるのです。

ほぼ何もしなくても。

実際、僕はいま月に5本くらいしか新しい記事を書いていません。

それでも、むかし書いた記事から収益がポンポンと発生し、毎月10万円くらいは何もしなくても入ってきます。

さらにメルマガも組み合わせた今は、副業にも関わらず **月20万円もの収入を得ることが、パソコン1台かつほぼ自動で出来ています。**

サラリーマンとして営業しかしてこなかった僕には衝撃でした。

僕が副業を始めたのは、労働収入以外でプラスの収入を得たいと思ったからです。

結局、自分が動かないと稼げない労働収入では、自由になれないと思ったからです。

だからブログでどうしても成果を出したかった。

そんなわけで、

「これでダメだったらブログをやめよう」

くらいの覚悟で、僕は有料で情報収集を始めました。

教材は安いものから高いものまで色々と購入。

100円くらいで売ってる有料noteもあれば、49800円の動画教材もありましたね。



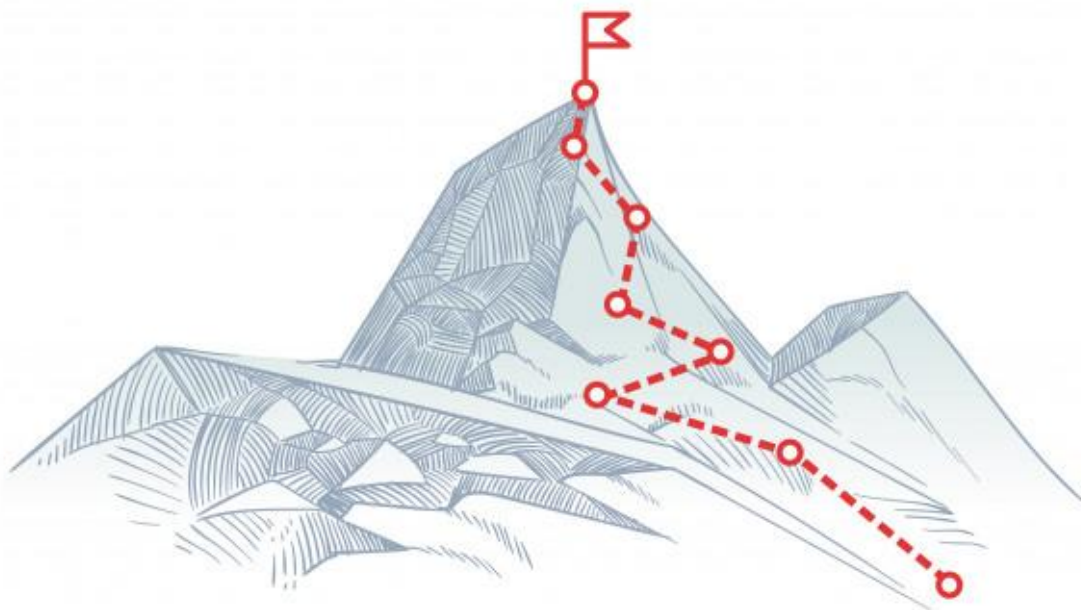
ブログの有料教材に投資した金額は、トータル20万円以上。

僕は月3万円のお小遣いなので、ほぼ貯金は無くなりました。

でも、それくらい本気だったんです。

でも、その知識への投資が僕の転機になりました。

## 【 進むべき道がハッキリ見える 】



僕の転機になったのは49800円の教材でした。

その教材は「ブログで稼ぐとは？」というめちゃくちゃ本質的な話がメインで、具体的なテクニックはあまりありませんでした。

でもそこで**本質を学ぶことができ僕は変わりました。**

今までは、今すぐできるテクニックとかノウハウばかり集めていたんです。その方がすぐに稼げると思っていたので。

しかし、前述のようにいくらやっても成果は出なかった。

なぜ僕が結果を出すことが出来なかったのか？  
それは本質を理解できてなかったからです。

49800円の教材はそれを教えてくれました。

テクニックやノウハウというのは、ある一部分だけを切り取ったものです。

例えば、女性をイタリアンに誘うとデートに行きやすい、みたいなのがそれに当たります。

ブログ羅針盤

では、そのテクニックを初対面の女性に実践したらどうなるか？

・・・はい、当然ですが不審者です。

よっぽどイケメンで、スタイルも良くて、芸能人レベルなら話は別です。

でもそのテクニックを教材を買って学んでいる時点で、確実に上記の条件に該当しないはず。

つまり、  
ごく普通の人にいきなりイタリアンに誘われているってこと。

普通にキモいですよね？笑

恋愛をしたことがある人からすれば、まずは他愛もない会話から始めて、徐々に関係性を築いて行き、そこからデートに誘うってわかるはず。

それが恋愛における本質だからです。

しかし、テクニックだけを学んでしまうと、上記のようなキモいやつになってしまいます。もちろん結果は出ません。

ただし、

恋愛だと当たり前に感じることなのに、  
ブログにおいては、このようなキモい(=結果が出ない)状況  
になってる人がたくさんいるのです。

つまり、テクニックは知ってるけど、うまく使いこなせない状態。

昔の僕もそうでした。

しかし、本質を学ぶことができる一気に世界が変わります。

今までボヤけていた視界がハッキリ見えてきて、何をやればいいかが明確になります。

そして全体像をイメージできるので、今まで学んだテクニックの生かし方も分かってくるのです。

僕は49800円の教材で本質を学び、1つ1つ実践していきました。

その結果、2つ目のブログ「人生RPG攻略」では、

- ・4ヶ月で9000円
- ・5ヶ月で4.9万円
- ・6ヶ月で6.5万円

ブログ羅針盤

・7ヶ月で11万円

と収益をぐんぐん増やすことが出来ました。

僕は確信しました。

稼げるブログの本質を理解して、1つ1つ進めていくことができれば、迷うことなく目標達成に向かうことができる、と。

そうすればムダな作業で時間を使うことなく、やるべきことだけに集中できるので、時間がない人でも成果を出せる、と。

ブログ羅針盤

「ブログ羅針盤」はあなたの道しるべです。

流れに沿って進めていけば、最短でレベルアップできます。  
ぜひご活用ください。

では前置きが長くなりましたが、本編に入ります。



## 【超重要な基礎知識:ビジネスモデルの三原則】

具体的なブログの構築方法をお伝えする前に、最重要なお話をします。

ビジネスモデルの三原則です。

すべてのビジネスやマーケティングは

- ・集客
- ・教育
- ・販売

という3つのフェーズで成り立っています。

例えばお店をやっていたら、お客さんを呼んできて、商品の価値や店の理念などを伝えて、商品を買ってもらうのがゴールですよ。

これが**集客→教育→販売**です。

すべてのビジネスはこの原則のもとで成り立っていて、ブログをはじめとするネットビジネスも例外ではありません。

## ビジネスは掛け算

ここで大事な考え方があります。

それはビジネスは掛け算だということです。

つまり「**集客 × 教育 × 販売 = 売上**」

という公式が成り立ちます。

逆に言えば、この三原則のどれか1つでも機能してないと収益を増やすことはできません。

ブログ羅針盤

例えば、商品はめちゃくちゃ良いのに、お客さんを1人も連れて来られなかったら売上は立ちませんよね？

またはお客さんが100人いても、良い商品がなかったら売上は立ちません。

つまり、3つの数値をすべて高めて行かないと収益を増やすことは出来ないってことです。

ブログでも全く同じ。

ブログ羅針盤

ブログで言えば、

「集客」はターゲットをいかに集めて来るか、です。

そのためにSEO対策をしたり、SNSで発信をする。

例えばSEO対策ができてないのは、集客の数値が下がり売上を落としている状態ってこと。

ブログでいう「教育」は記事やサイト全体で読者に価値を感じてもらおうことです。

適切に教育をしていくためには、複数の記事を読んでもらう構造にしたり、文章力を磨く必要があります。

サイト設計やブランディング、ライティングが重要になってきますね。

最後の「販売」は、ターゲットに商品の価値をちゃんと伝えて、行動してもらおうことです。

ニーズのリサーチやコピーライティング、心理学など**読者の感情の動かし方**を追求します。

ブログ羅針盤

この「集客」「教育」「販売」のレベルが高くなればなるほど収益は拡大していくことになります。

超～大事な知識になるので覚えておいて下さい。

なので、この「ブログ羅針盤」やメルマガでは常にこのビジネスの三原則の元で色々なお話をしていきます。

しっかり理解して一緒に成功をつかんでいきましょう。

ではここから具体的なブログの作り方に入ります。

## 【 第一章: WordPressでブログを開設 】

まずはブログを作っていきます。  
作るのはWordPressがおすすめ。

いや、おすすめというか、  
収益化を目的にするのであれば必須です。

WordPressは、  
かんたんに言えばブログを作れるソフトのことです。

CMSという種類のものになりますが、別に覚えなくていいで  
す笑

WordPressを導入することにより、  
好きなデザインで、好きな広告を貼って、収益化が狙えま  
す。

ちなみに、ブログにはたくさんの種類があります。

- ・アメブロ
- ・はてなブログ
- ・ライブドアブログ
- ・FC2ブログ
- ・note(ちょっと違うけど、まあ同じ感じです)

これらは無料で使うことができるプラットフォーム。

全て企業が運営しており、自分のブログの場所を借りる感じになります。

ではなぜこれらのブログプラットフォームでなく、ワードプレスをおすすめするか説明します。

結論、**プラットフォームだと制限とリスクがある**からです。

プラットフォームの運営元は前述のように企業です。



企業はブログを運営する上での規約を定めており、もし違反したブログがあれば、問答無用で削除します。

前日まで普通に運営していたのに、いきなりブログがなくなっていた。

こんな目にあったアメブロユーザーは結構たくさんいます。

理由は下記のようなものです。

- ・不適切な広告を貼っていた
- ・不適切な内容の記事を書いていた

一見すると、「ま、そりゃ仕方ないでしょ」と思うかもしれませんが。

しかし実際、どんな広告がOK・NGは細かく明示されてるわけではありません。

なので、OKだと思って使っていたのに削除されるといったケースもたくさんあるのです。

当然ながら、一生懸命運営していたブログがいきなり削除されていたら、ムカつきますよね？

なので、問い合わせなどで復活を要求する人はたくさんいます。

しかし、**復活の可能性は極めて低い**です。

僕自身がその体験をしたことがないのでハッキリとは言えません。

ただ企業側の立場になると「間違えました。ごめんなさい」とは言いづらいというのが想像できます。

規約通りにやっても理不尽な理由で削除される。

こんなことが起きるのがプラットフォーム依存の場合です。

最初は「まさか自分が」とみんな思っています。

でも、いざ自分になったらどうでしょう？

僕なら少なくとも数日は立ち直れませんね・・・

そして、運営歴が長ければ長いほどショックは大きいです。

しかし、ワードプレスであれば、そのリスクは0です。

なぜなら、ワードプレスはプラットフォームではなく、自分がオーナーのブログだから。

イメージはこんな感じです。

- ・アメブロ、はてなブログなど
  - ⇒ ショッピングモールのテナント
- ・ワードプレス
  - ⇒ 路面店

テナントはモールの規約に則って運営をしないといけないのに対し、路面店は自由に営業することができます。もちろん、最低限のモラルは守る必要がありますけどね。

なので、いきなり店舗がなくなることはありません。安心して運営することができます。

さらに、ワードプレスのブログでは、使用する広告に制限は基本的にありません。※使うサーバーによっては一部規制がありますが、ほぼ気にしなくてOKです

広告に制限がない＝稼げる手段の幅が広い、ということ。つまり稼ぎやすいってことです。

ちなみに、ワードプレスだと料金を気にする人も多いですが、ワードプレス自体の料金は0。かかるのはサーバー代です。

また、かかると言ってもサーバー代は月1000円程度。  
ほぼランニングコストはかかりません。

ブログが低リスクの副業として、王者に君臨している理由です  
ね。

- ・いきなり削除されるリスクがない
- ・広告が自由で稼ぎやすい

上記の要因を満たすことができるので、今から収益化目的  
でブログをやるならWordPress一択で間違いありません  
よ。

⇒ [WordPressブログの開設方法はこちら\(画像付きで説明  
しています\)](#)

## 【 第二章 : WordPressの最低限の設定を終わらせる 】

ワードプレスでブログを作った後は、最低限の設定を終わらせましょう。

ここでいう最低限の設定とは、下記のようなものです。

- ・ワードプレスの基本設定
- ・Googleアナリティクス
- ・Googleサーチコンソール
- ・プラグイン
- ・デザインテーマの導入

### ・ワードプレスの基本設定

まずはワードプレス自体の設定を終わらせて行きます。

先ほどの開設方法の記事で立ち上げた方は完了済みかと思いますが、別経路で立ち上げた方は[こちら](#)を参考にチェックしてみてください。

具体的には、

- ・一般設定
- ・SSL化
- ・パーマリンクの設定

といった感じです。

かんたんなのでサクッとやってしまいましょう。

#### ・Googleアナリティクス

Googleアナリティクスは、ブログのアクセス解析ができる無料ツールです。

アクセス解析とは、どれくらいの人があなただのブログに来てるのかを分析するイメージですね。

本当はもっと色々と機能がありますが、ほとんどの場合、どれくらいアクセス(PV=ページビュー)があるのかを知るのがメインです。

## ブログ羅針盤



Googleアナリティクスを見ることで、

- ・どの記事がよく見られてるのか(PV、ユーザー数)
  - ・どのくらいの時間読まれているのか(滞在時間)
- などがわかります。

それを見ることで、改善する際の優先順位がわかったり、どこにボトルネック(改善箇所)があるのか分かります。

今後ながーい付き合いになるので、最初のタイミングで導入をしておきましょう。

⇒ [ワードプレスとGoogleアナリティクスの連携方法](#)

ただ注意点があります。

初心者のうちは、Googleアナリティクスをみてもほとんどアクセスがありません。

なので、アクセスが来るようになってからチェックすれば大丈夫です。

どうしても見たい場合は、1日1回とか決めておきましょう。

初心者あるある(僕もやってた)で、1日何度もアナリティクスを眺めてぼーっとしてたりしますw

マジで意味がないので、その時間を記事の執筆などに使った方がいいですよ。

具体的には、最低月間**1000PV**くらいからしか見なくていいと思ってます。というのも、データが少ない状態だと、適切な改善策などは出てこないから。

まずは、しっかり必要な記事を書いていって、「アクセスをこれから集めていくぞ！！」ってなったタイミングからチェックスタートすればOKですよ。

## ブログ羅針盤

## ・Googleサーチコンソール

Googleサーチコンソールは、どの記事がどんなキーワードで検索されているのか、またそのキーワードでの順位を調べられる無料ツールです。

例えば、「筋トレ 自宅 やり方」というキーワードで、

- ・今月は10回読まれてるよ～
  - ・現在の検索順位は5位だよ～
- みたいなのが分かります。

これによって、

- ・予想よりもクリックが少ないからタイトルを変えよう
  - ・予想よりも順位が低いから内容を追加しよう
- って判断ができたりします。

Googleアナリティクスと同様、ながーいお付き合いになるので、必ず最初の段階でいれておきましょう。

⇒ [Googleサーチコンソールの設定方法](#)

後ほど詳しくお話しますが、ブログ記事は基本的にキーワードを狙って書くことになります。

しかし初心者のうちは、うまくキーワードを狙えていないことが多いものです。

極端な例ですが、  
「ダイエット 運動」のキーワードで記事を書いているつもりなのに、「ダイエット 食事」でヒットしてしまう、みたいな感じ。

Googleサーチコンソールを使うと、ちゃんと自分が狙ったキーワードで記事を書けているかが確認できます。

それによって、キーワードを適切に狙えてない場合は修正が必要ということが見えて来たりするのです。

最初のうちはあまり使う機会はないかもしれません。

ただ1日1回くらいチェックして、どんなキーワードでヒットしてるか、もしくはクリックされてるかを把握すると感覚が掴めて来ますよ。

## ・プラグイン

プラグインとは簡単にいうと拡張機能です。

例えば初期状態だと「お問い合わせフォーム」がないのを、プラグインを入れることによって設定できるようにするって感じ。

ただし、プラグインは入れすぎてしまうと、ブログが重くなってしまう原因になります。

容量が重くなると、表示されるスピードが遅くなり、ユーザーにストレスをかけてしまったりします。

プラグインは必要最低限だけ入れるを意識しましょう。

とりあえず必須で入れておくものをご紹介します。

- ・Google XML Sitemaps
- ・Contact Form 7
- ・Akismet Anti Spam(最初から入ってるので使える状態にする)
- ・All in One SEO(有料テーマだと不要かも)
- ・Table of Contents Plus(テーマによっては不要)

プラグインはあなたが必要な機能がある際に、つど導入すればOKですが、上記は比較的に入れることが多いです。

Google XML Sitemapsは、Googleのクローラー(ロボット)にあなたのブログの構造を教える重要な役割があるので導入必須です。

Contact Form 7はお問い合わせフォームを作れるプラグインで、作っておくと何か問い合わせがあった時に受け付けることができます。

例えば企業から、「うちの広告を載せてくれませんか？」みたいな問い合わせが来たりしますよ。

あと、Googleアドセンスというクリック型広告の申請の際は必須になるので、必ず入れておきましょう。

Akismet Anti Spamはスパムコメントなどを自動で除外してくれるセキュリティプラグインです。初期状態で導入はされているので、使えるように有効化すればOKですよ。



All in One SEOは、記事を書く際に使える機能などが色々備わっているプラグインです。

ただし、今後導入するデザインテーマによっては、機能はかぶってるので不要なこともあります。僕の使っているSWELLというテーマでは少なくとも不要ですね。

自分が使っているテーマによって要不要が変わるので、「テーマ名 All In One SEO 必要」とか検索すると、情報がでてくると思いますよ。

Table of Contents Plusは目次を作れるプラグイン。目次は読者に内容を伝える大事な役割なので必須です。

基本的には入れることが多いと思いますが、こちらも僕が使っている**SWELL**というテーマであれば不要です。

後ほど紹介しますが、SWELLは機能が豊富なので、プラグインをなるべく減らしたい人にはおすすめです。

## ・デザインテーマの導入

デザインテーマは**ブログのデザインや機能の大部分を決める大事な要素**です。

有料のものと無料のものがあり、有料テーマの価格は10000～25000円くらい。ただ、ほとんどが1万円代ですね。

テーマはデザインをある程度決めるだけでなく、使いやすさや手間を減らすことにも繋がるので割としっかり決めるのをおすすめします。

ちなみに僕は今まで有料テーマしか使ってません。なぜなら、デザインをいじることよりも、記事を書く方に力を注ぎたかったからです。

無料テーマでも良いものはあるのですが、どうしても自分でカスタマイズする手間が発生します。

一方、有料テーマであればテンプレートがついてるものも多く、一気にデザインが完成します。

ブログで稼ぐには、デザインよりも文章力の方が100倍大事。

なので僕は、1万円ちょいで有料テーマを買ってしまって、記事を書ける時間を増やし、文章力をUPさせるのがベターだと判断しました。

結果、約1年で月収6桁までいけたので間違いではなかったかと。

今までSTORK、SANGO、SWELLという3つのテーマを使っていますが、今使ってるSWELLが使いやすさはピカイチですね。

ブログ羅針盤

価格は他の有料テーマより5000円くらい高いですが、手間がかなり減るので長期的に見たときのコスパは高いと思いますよ。

僕のおすすめテーマ5つはこちらから

⇒ [おすすめテーマ5選](#)

もしSWELLを使いたい場合はこちらから

⇒ [SWELLのレビュー](#)

## 【 第三章:ブログのコンセプトを決める 】

最低限の設定が終わったら、ブログのコンセプトを決めます。

具体的には下記を決めていく感じですね。

- ・ジャンル
- ・ターゲット
- ・ブランディング
- ・扱う商品や案件

コンセプトの有無で読者に与える価値が大きく変わります。結果、収益も大きな差が生まれるので必ず決めましょうね。

### ・ジャンル

まず自分がどのジャンルでブログを作るのかを決めます。

例えば、

- ・転職

ブログ羅針盤

- ・ダイエット
- ・ブログ
- ・格安スマホ
- ・結婚
- ・モバイルルーター
- ・ウォーターサーバー

みたいな感じですね。

ジャンルを選ぶ際は、

- ・紹介する案件が豊富にあるのか？
- ・自分が提供できる価値があるのか？
- ・調べることが苦にならないか？

を意識するといいです。

紹介する案件はASPというサービスを使って調べます。

ASPとはアフィリエイト・サービス・プロバイダの略。

かんたんに言うと色々な企業のアフィリエイト案件を扱う代理店です。

ASPを使うことで、ぼくたちは企業と直接やりとりをすることなく、様々な企業の案件を紹介することができます。

ありがたや！

同じ案件でも報酬単価(条件を満たすと貰える金額)が違うことがあるので、複数のASPに登録をして単価の高いところを選ぶのがおすすめです。

最低限登録しておくべきASPは[こちら](#)をご覧ください。

ASPを見て、自分が選ぼうとしたジャンルに案件が全然ない場合、ニーズがないか、衰退してるジャンルの可能性があります。

**案件がない＝稼ぎようがない**、ということなので、案件の有無は必ず記事を書く前に確認しておきましょう。

初心者あるあるで、とりあえず記事を書いてしまった結果、1ヶ月後とかに「案件がないんですが・・・」ってなることがあります。

冒頭でも言ったように時間は有限。  
ムダな作業をしないように、先にチェックしてから始めましょうね。

また案件があっても、  
自分がジャンルに関する知識を何も持って無かったり、調べる意欲も湧かないようだと稼ぐことは難しいです。

読者は価値を感じた結果、あなたのブログから商品やサービスに申し込みをします。



つまり価値を感じさせることができなければ、収益化はできないということ。

知識もない、興味もないというジャンルでは**仮に稼げる案件があっても収益化は難しい**のでやめましょう。

ブログ収益化は読者満足度の先にしかありません。

この本質を忘れている人はいつになっても稼げないので注意ですよ。

### ・ターゲット

ジャンルが決まったら想定となるターゲットを決めます。

ペルソナとも言いますが、インターネットの文章はたった1人に向けて書くのが鉄則。

たくさんの方のターゲットに届けようと思った結果、誰にも刺さらないブログになることは初心者あるあるです。

ただ正直、僕も最初はターゲットを絞るのが怖かったですよね。

なので、絞りたくない気持ちは痛いほど分かります。

しかし、たった1人を想像することで、

- ・どんなブログを作るべきか
- ・どんな文章を書くべきか

が分かりやすくなります。

例えばですが、

- ・豊富な種類があり、全てがそこそこ美味しいカレー屋
- と
- ・種類はバターチキンカレーのみ。だけど最高に美味しい店
- だったらあなたはどっちにいきますか？

もちろん興味がない人には全く刺さらないと思いますが、バターチキンカレー好きにはたまりませんよね。

僕なら絶対後者に行きます。たぶん週2で行きます。

すでにブログは数千、数万という数が存在します。

その中で輝くには、コアなファンを作れるような尖ったブログを作っていく必要があるのです。

最初は小さなジャンルからスタートしたとしても、

小さな場所で影響力をつければ範囲を拡大することができます。

そうすれば、より大きな収益を狙うこともできるので、まずは小さな場所で影響力をつける。

そのためにターゲットは「たった1人」に絞って行きましょう。

具体的にはこんな感じです。

- ・自宅でのダイエット方法を知りたい人
- ・ビジネス英会話を習得したい人
- ・未経験業界への転職を目指す30代男性

イメージ的には、ジャンルを1段階深掘りする感じですね。

- ・ダイエットをしたい人

だと範囲が広すぎるから、“自宅で”という制約をつけるみたいな。

ターゲットを絞ることのメリットをお伝えします。

- ・専門性が増すこと
- ・書く内容がブレないこと

この2つです。

例えば、「ダイエットの方法を知りたい」と

- ・ジムでのトレーニング
- ・自宅でのフィットネス
- ・オフィスでの”ながら”運動
- ・食事をメインにしたもの
- ・ボクササイズなど

など範囲が膨大になりますよね？

個人ブログでこの範囲を全て網羅するのは至難の業。

何百、何千記事と書かないと無理だからです。

で、

記事を網羅できないということは、読者のニーズを満たせないこととイコールです。つまり満足度が上がりず収益化ができなくなります。

しかし、前述のようにターゲットを「自宅でのダイエット方法を知りたい人」に絞ったとします。

すると、

- ・自宅でできる自重トレーニング
- ・自宅での器具を使ったトレーニング
- ・オンラインヨガ(ジムにいかなくていい)
- ・食事メニュー

など範囲が狭くなり、やることが少なくなります。

これによって、

専門性が増し、たった1人の読者のニーズを深く満たすことのできるブログになるのです。

## ブログ羅針盤

## ・ブランディング

ちょっと難しい話に聞こえるかもしれませんが、  
とても大事なのでお話しします。

今は「何を言うか、よりも、誰が言うか」が重要視される時代  
です。

同じ内容を話してるとしても、その人に信頼性がないと話を  
聞いてもらえないのです。

例えば、あなたが体調を崩して熱っぽいときに、目の前に2  
人の人が現れたとします。

①: 白衣を着たおじさん

②: Tシャツ、ジーパンの若者(ジーパンは破れてる)

さて、どちらの言うことをあなたは信じますか？



...

はい、多分ですが9割以上の人が①の言うことを信じてと思っています。

つまり、仮に同じことを言っていたとしても、それを信じてもらえないと意味がありません。言葉が届かないのです。

自分のことを信頼してもらえるようにすること。

それがブランディングですね。

ここまででジャンルとターゲットを選んだと思います。

ターゲットに対して、そのジャンルで自分が価値ある存在だと示すのがブランディングです。

例えば、

- ・営業成績No.1、のような実績でもいいし
- ・10年間続けている、のような経験でもいいし
- ・関連書籍を100冊読んだ、のような努力でもいい

訪れてくれる読者にとって、あなたが価値のある存在だと感じてもらえるように立場をハッキリさせて行きましょう。

これだけで文章の伝わり方が天と地ほど変わりますよ。

#### ・扱う商品や案件

ブログで収益化をするには大きく分けて2種類あります。

- ・Googleアドセンス
- ・アフィリエイト

Googleアドセンスは、設置すると広告が自動で表示され、読者が広告をクリックすると報酬が入るシステムです。

自分で広告を選ばなくていいし、クリックで報酬が入るので、初心者はアドセンス合格を目的にすることが多いですね。僕もでしたし、やっぱり受かったときは超嬉しかった。

一方、アフィリエイトは自分で広告案件を選び、記事で紹介したことで商品やサービスへの申し込みが入ったら報酬が発生するシステム。

報酬が発生するタイミングは色々ありますが、申し込みが入らないと1円にもなりません。

なので、Googleアドセンスの方が難易度が低いと思われて、初心者はアドセンスで稼ぐことを目標にするのです。

ただ、僕は**Googleアドセンスで稼ぐことをおすすめしてません。**

なぜなら、大きく稼ぐことがかなり難しいからです。

確かにクリックだけで報酬は入りますが、1クリック30円とかの超しょぼい金額です。

僕は初心者の時、1ヶ月で100円くらいしかいきませんでした。

さらに、Googleアドセンスは累積8000円にならないと振込がされません。なので多くの人が、1円も振り込まれることなく挫折します。

しかし、アフィリエイトなら1成約あたり数千円、高いと1万円以上の案件も普通にあります。※ジャンルでバラツキあり

僕自身、単価1万円の案件を今までバンバン成約させてますし、少ないアクセスでも稼げる可能性があるのも実はラクです。

アクセスを集めるのが難しい初心者こそ、アフィリエイトで稼ぐのがオススメですよ。

アフィリエイトで稼ぐには、まず扱う案件を決めないといけません。

先ほども紹介しましたが、ASPというサービスを使い、沢山の企業が出している案件を探して行きます。

単価がある程度高く、売れそうな案件をまずは探して行きましょう。

- ・認知度や人気が高い
- ・無料体験などがある
- ・魅力的なキャンペーンがある

って感じの案件を選ぶと、成約しやすくなりますよ。

⇒ [最低限登録しておきたいおすすめASP7つ](#)

## 【 第四章: サイト設計をする 】

ジャンルやターゲット、案件などの方向性が決まったらサイト設計をして行きます。

うわ！めんどくさ！！まだ記事書けないの！？

って思う人がたくさんいるかと思います。

昔の僕でも100%思っていました。

ただですね、、、

まだ記事は書けません！というか、書かないで下さい！

というのも、ここでテキストに記事を書き進めて、ムダな作業をやりまくった結果、**全く稼げずに挫折する人が後を絶たない**からです。

冒頭でも言いましたが、ブログはビジネスです。

テキストに進めても、続けていれば結果が出る。みたいな甘いものじゃないのです。

ただし、サイト設計といっても難しいことはありません。

やることは2つだけです。

- ①: 収益記事を作る
- ②: 集客記事を作る

はい、これだけ。超かんたんですね。



いやいや、んなわけねえだろ！

って思いますか？

さっきはテキトーだったのに、急に真剣になりましたね～  
(思ってなかったら小芝居はシカトしてOK！)

ただ結論、サイト設計はマジで上記の2つだけです。

多くの人は難しく考えすぎです。

長年やってる人たちが難しそうに話してるからってのもありますが。

そもそも本質を辿ると、結局、ブログで稼ぐって

- ・収益が発生する場所を作る
- ・収益が発生する場所に人を集める(集客)

これだけなんですよ。マジで。  
めちゃくちゃシンプルですよ。

ってなわけで、

何も難しいことはないなので、2つだけ意識してやっていけば  
OKですよ。

## ・収益記事とは？

収益記事は大きく分けて2種類に分かれます。

- ・キラーページ
- ・個別レビュー記事

キラーページは複数の商品やサービスを比較して紹介する記事のこと。

例えば、

- ・〇〇 おすすめ
- ・〇〇 比較
- ・〇〇 ランキング

みたいなキーワードで書かれるような記事がそれに当たります。

一方、レビュー記事は1つの商品やサービスを紹介する記事のこと。

例えば、

- ・○○ 口コミ
- ・○○ レビュー
- ・○○ 感想
- ・○○ 評判

みたいなキーワードで書かれるような記事です。

まずはこれらの収益記事を書いて、収益が発生する場所を作ります。

あなたのお店を作る感じですね。

基本的に、**収益記事で集客をしようとしなくてOK**です。

ブログにはSEO(検索エンジン最適化)っていうGoogleの検索結果で上位表示する技術があるのですが、収益記事で上位表示するのは初心者にはハードモードだからです。

ブログ羅針盤

というか、収益記事はあくまで収益を立てるためのもの。  
その役割だけこなしてくれればそれでいいのです。

欲張らないことですよ。

## ・集客記事とは？

一方、集客記事とは、文字通り集客をするための記事です。

特に「これ！」ってキーワードはありません。

収益記事以外のものは全て集客記事という扱いになります。

先ほど収益記事は

- ・SEOを気にしなくていい
  - ・集客をするのが目的ではないから
- とお話ししましたよね？

しかし、集客記事は違います。

この子たちの役割はとにかく人を集めてくることです！

検索エンジンで上位を狙い、そこでアクセスを集めます。

アクセスが集まる記事が1記事2記事・・・100記事と増えれば、必然的に収益記事(あなたのお店)に人が溢れるというわけ。

結果、訪れた人が商品やサービスに申し込むことで収益が生まれます。

集客記事の書き方はこんな感じです。

- ・キーワード選定をする
- ・ライバルの強さを確認する
- ・リサーチをして記事構成を組む
- ・記事を書いて収益記事への導線を作る

## ・キーワード選定をする

まずはキーワード選定をします。

キーワード選定というのは、読者が検索するどのキーワードで記事を書くかを決める作業のこと。

キーワードは読者の悩みや疑問が具現化したものです。

例えば、渋谷でいい感じのカフェに行きたい時、  
「渋谷 カフェ」とか「渋谷 カフェ おすすめ」とかって調べます  
よね？

キーワード選定とは、どのキーワード(=読者のニーズ)に  
答えるかを選ぶ作業なのです。



ブログで結果を出したいのであれば、このキーワード選定は最重要項目。絶対に避けては通れません。

自分のジャンルのキーワードを洗い出し、どんなニーズに応じていくかを選んでいきましょう。

ツールの説明などもあり長くなるので、詳しい手順は下記に載せておきます。

⇒ [アフィリエイトキーワード選定のやり方](#)

### ・ライバルの強さを確認する

キーワードを洗い出したら、そのキーワードで記事を書いてもOKかを見て行きます。

なぜなら、そもそも勝ち目のない(=SEOで上位表示できない)キーワードで記事を書いても意味がないからです。

ちょっと思い出して欲しいんですが、

集客記事の目的はなんでしたか？

…そうです。

集客(=アクセスを集める)をするためですよ。

なので、アクセスを集めることができないなら、記事を書く意味がないのです。

そこで大事なのがライバルの強さを確認すること。

勝ち目があるのかどうかを調べて行きます。

先ほどのキーワード選定の記事に、ライバルチェックの方法を載せてますので是非ご覧下さい。

⇒ [ライバルチェックの方法](#)

・リサーチをして記事構成を組む

結果のでない人ほど疎かにしているのがリサーチです。

リサーチとは「読者が何を求めているのかを調べる」こと。

・何に悩んでいて

・何を望んでいるのか

を徹底的に調べていきます。

リサーチをするときはいくつかの方法があります。

・Googleでキーワードを検索してみる

・Yahoo知恵袋でキーワードを検索してみる

・TwitterなどのSNSでキーワードを検索してみる

・友達と飲みについてリアルな悩みを聞き出す

キーワードは前述のように、読者の悩みや疑問が形となって現れているもの。

調べることで、どんなニーズがあるのか把握することができます。

ちなみに読者のニーズのことを「検索意図」と言ったりします。

よく出てくるワードなので、初めて聞く人は覚えておきましょう。

例えば、「筋トレ やり方」と検索すると、

- ・おすすめの筋トレのやり方
- ・筋トレをやる時に注意すべきこと
- ・筋トレとセットで食事管理もする

などのニーズが隠れているのが分かります。

ライバルがどんな内容を書いているのか、知恵袋やSNSでどんな悩みの呟きがあるのかを見るのがポイントですね。

リサーチをしたら、記事の構成を作っていきます。

- ・[タイトル](#)
- ・[見出し](#)
- ・[リード文](#)
- ・[まとめ](#)
- ・[本文の概要](#)
- ・[メタディスクリプション](#)

というのが、記事構成の要素です。

数千文字の記事なんて書けないよ～！

と思ったとしても、心配ありません。

1つ1つやっていくことで、自然と記事は完成しますよ。

僕も最初は1記事書くのに5時間以上かかっていましたが、今は1~2時間あれば書けるようになりました。

テンプレ化して淡々とこなしていくことで、質の高い記事は作れるので頑張っていきましょう。

- ・記事を書いて収益記事への導線を作る

構成が組めたら記事を書いていきます。

ここでもう一度思い出して欲しいのですが、集客記事を書く目的はなんでしたか？

収益記事へのアクセスを集める、つまり導線を作ることです。

なので、集客記事を書くときは、必ず収益記事へ繋がるように文章を書きましょう。

せっかく集めたアクセスをムダにすることなく、収益化に繋げることができますよ。

集客記事から収益記事への導線(内部リンク)の貼り方は、[こちら](#)の記事を参考にしてください。

⇒ [WordPressの内部リンクの貼り方](#)

## 【 第五章：読者に届く記事を書く 】

記事を書くときは3つのことを意識しましょう。

- ①:PREP法を徹底する
- ②:読みやすさを意識する
- ③:ベネフィットを意識する

### ①:PREP法を徹底する

文章を書くときは常にPREP法を徹底しましょう。

PREP法とは

- ・Point: 主張、結論
- ・Reason: 理由
- ・Example: 具体例
- ・Point: 主張、結論

の流れで書くことで、Webライティングの定番の書き方です。



ネットユーザーには「答えを早く知りたい」という欲求があります。

なので、小説のように起承転結で文章を書いてしまうと、ウザったくて即離脱されてしまうのです。

PREP法で書くことで、結論から伝えることができ満足度を高めることができます。

「結論から言って、すぐに離脱されないの？」

って思う人もいるかもしれませんが、大丈夫。

結論を聞いた読者は次に「なんでだろう？」って思うので、次の理由をしっかりと見てくれるからです。

また、読者の悩み解決をするのが記事の目的なので、そもそもそこでニーズが満たされて離脱されても悪いことはありません。

そもそも全員が収益に繋がるわけではないので、**記事では悩みを解決することだけ考えれば大丈夫ですよ。**

## ②: 読みやすさを意識する

読者は読みづらい文章だと即離脱します。

なぜなら、ブログ記事は膨大にあるわけで、わざわざ読みづらい記事に時間を使う必要はないからです。

なので、読みやすさを徹底的に意識しましょう。

- ・色数を抑える
- ・改行のタイミング
- ・ほどよい装飾の数

・漢字とひらがなのバランス

など、ほんの少しの意識で読みやすさは激変しますよ。

割と僕のブログは読みやすいと言ってもらえることが多いので、こちらの記事をぜひ参考にしてみてください。

⇒ [読みやすいブログ記事の書き方](#)

③: ベネフィットを意識する

最後はベネフィットを意識して文章を書くことです。

ベネフィットとは読者の理想とする未来像というイメージ。

例えば、「ダイエット 方法」と検索する人は、別にダイエットの方法を知りたいのではありません。本当は痩せたいのです。

もっと言えば、  
「異性から高評価を受けたい」  
だったり  
「仕事ができる人と思われたい」  
と言った願いが込められていることが大半。

そのためにキーワードで検索をしているのです。

なので、読者の理想の未来像であるベネフィットを意識して  
書くことで、ググッと心を引きつける文章を作れます。

---

今回はおすすめのダイエット方法をお伝えします。

本記事の内容を実践していただければ、魅力的なスタイルになり異性からの評価がグングン上がりますよ。

---

はい、こんな感じですね。

ベネフィットを伝えられているブログとそうでないブログでは、読者の行動が起こる確率が天と地ほど開きます。

最初は難しい部分もあるかもしれませんが、意識して書いていきましょう。

## 【第六章：分析と改善を繰り返す】

一度で100点満点の記事を書くことは至難の業。  
素人だろうが、10年以上のベテランだろうが一緒です。

なので、記事を書いたら分析と改善を繰り返して、質を高めないとはいけません。

分析は具体的に言えば、

- ・キーワードの順位をチェックする
- ・記事のデータをチェックする

ってことです。

例えば、思ったよりも順位が上がってない場合には、何か足りない点があると予測できますよね？

そういった改善箇所を見つける作業が分析です。

そして次は、見つけた改善箇所を修正していく作業。  
リライトと言います。

リライトはちゃんと狙いを持って、やったことが良かったのか  
悪かったのかを客観的に計測できるようにするのがポイント。

僕は目的のないリライトを”なんちゃってリライト”と呼んでます。

これをやると時間もムダにするし、逆効果になることもあるので注意しましょう。

時間は有限です。

あなたの使う時間がすべて成果に向かうよう、ムダな作業を極力減らしていきましょうね。

リライトの効果的なやり方はこちらの記事で解説しています。

⇒ [リライトのやり方5ステップ](#)

新記事を書きつつ、リライトも行なって、アクセスと収益を最大化していきましょう。



## 【 第七章:これから身につけるべきスキル 】

最後にこれからあなたが身につけて行くべき必須スキルについてお話をします。

ここまでの流れをしっかりと実践すれば、ブログで結果をだしていくことはできます。

ただ、冒頭でも言ったようにビジネスは掛け算。

「集客」「教育」「販売」の力が弱いと収益を思うように増やしていけないのです。

結論、あなたが今後身につけるべきスキルは、

- ・読者の心を動かす文章力
- ・ターゲットを集める集客力
- ・収益が生まれる仕組みを作る力(戦略思考)

の3つです。

細かいものを挙げればもっと色々ありますが、最も大事なのが上記の3つ。

僕自身、昔はSEO攻略も全然できなかったし、文章力もなくて売上を立てることができませんでした。

また、どうすれば稼げる仕組みができるのかという戦略も全然考えられなかったのです。

しかし、今はすべてのレベルをある程度高めることができているため、月20万円を稼げるようになりました。

今後月50万、100万と増やしていくことが確実にできるでしょう。

3つの力はビジネスで結果を出すための「本質」

この3つを抑えることで、ライバルを圧倒して成果をだすことができます。

メルマガでは、「文章術」や「戦略思考」、「集客」についてもたくさん解説します。

ぜひあなたの成功のキッカケにしてもらえたらと思います。

## 【 エピローグ 】

ブログ羅針盤はいかがでしたか？

約2万文字という、無料コンテンツとしては意味不明なボリュームだったと思います。

ブログ羅針盤は、小手先のテクニックではなく、ビジネスの本質を解説しています。

一度ですべて理解するのは無理だと思うので、ぜひ何度も何度もみて自分の中に落とし込んでいってください。

ブログ人口は副業解禁などで爆発的に増えましたが、思うような結果を出せない人がまだまだたくさんいます。

Twitterなどでみていると、「ああそのまま行くとやばいな・・・」って思うことが多々あるんですよね。そしてやっぱり数ヶ月後や1年後にはブログをやめてしまってる。

せっかく希望を抱いて始めたのに、めちゃ悲しいじゃないですか？

だから僕は今回「ブログ羅針盤」を作りました。

その人が結果を出せるかどうかは、環境もそれぞれなので分かりません。

しかし少なくとも、ブログ羅針盤を見ていただければ、方向性で迷うことはなくなります。

疑問や不安が減れば、もっと結果を出せる人が増えるはずです。

僕は副業でブログをはじめて、1年で人生を変えることができました。

まだ僕はブログ月収6桁。ここからまだまだ伸ばします。

でも、ぶっちゃけ月5万円でも稼げれば生活にかなり余裕が生まれます。

そして、月5万円くらい稼げるようになれば、そのまま規模を拡大するだけで収益を伸ばすことは可能です。

0⇨1を突破することができれば、可能性は無限に広がるのです。

ぜひブログ羅針盤をあなたの指針として使ってください。

そして目標を達成して、より良い人生を手に入れましょう！

## 【 あとがき 】

まずは、こんなに長い文章を読んで下さりありがとうございます。  
ます。

僕は1年で大きく人生を変えることができましたが、最初の半年間は全く結果がでない日々を送っていました。

マジでしんどかった・・・

その経験から、最後にあなたに伝えたいことがあります。

努力はブログで結果を出すために必須です。

しかし、**間違った努力は平気であなたを裏切ります。**

なのでこれからの基本スタンスは下記を意識して下さい。

- ・まずは正しい知識を入れる
- ・何度も繰り返し学習する
- ・アウトプットして血肉にしていく

よく見る意見として「アウトプットが不足してる」とありますが、僕はその意見をかなり疑問視しています。

というのも多くの場合、最初の「正しい知識を入れる」という部分が圧倒的に不足しているからです。

正しい知識がないからこそ、良質なアウトプットができず、いくら作業をしても結果が出ないのです。



なのでまずは、正しい知識を入れることに全力を注いで下さい。出だしは遅くなりますが、後から確実に追い抜けるので。

ブログの作り方に関しては、今回の「ブログ羅針盤」を何度も繰り返して学習すれば大丈夫です。

僕自身もやった方法ですし、同じ方法で教え子を月10万円、5万円と稼がせているので。

さらに今後の僕のメルマガでは、**あなたのブログライフを助ける知識や戦略、ノウハウをプレゼント**します。

読者さんが読みながら勝手にレベルUPして行ってるので、ぜひ毎日届くメールを楽しみにしてください。

ブログ羅針盤

また不定期ではありますが、[メルマガ限定で企画の募集](#)を  
することがあるのでチェックしてくださいね！

P.S.

ブログ羅針盤の感想をくださった方限定で、

・『副業で月収20万稼いだ僕が語る成功の必須要素3つ』  
(動画)

・『人生は何歳になっても変えられる』(PDF)  
をプレゼントします。

今回サラッと話した内容を、動画ではもっと深くお話してるの  
で良い学びになると思いますよ。

感想の受付は3日間限定なのでお見逃しなく。

⇒ [感想はこちらから](#)

ブログ羅針盤

P.P.S.

Twitterでブログ羅針盤の感想を引用RTしてくれたら僕がRTで拡散をお手伝いします。

⇒ [ツイートのリンクはこちら](#)

では一緒に頑張りましょう！！

おけこ