

3. サイトを作る



サイト作成のポイント

- ・ タイトルの決定
- ・ サイトの構成
- ・ 記事の作成



タイトルの決定

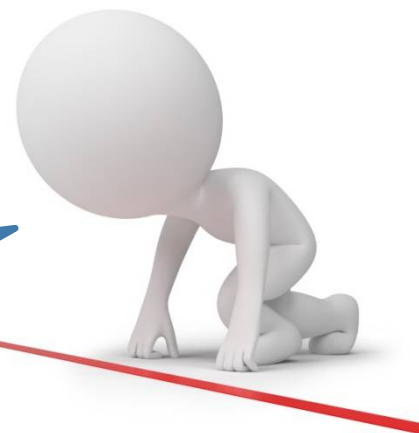


タイトル＝看板＆入り口

アクセスアップ&SEOの両面から考える

- ・ 狙うキーワードを左に入れる
- ・ キャッチコピーの要素を持たせる
- ・ 32文字以内で

サイト作りは
ここからスタート



タイトル＝看板＆入り口

タイトルを見ずに来る訪問者はいない

ミュゼプラチナム 札幌店のお申し込みはコチラ！ - 札幌 脱毛

札幌脱毛ロコミ.biz/musee-pla.html

ミュゼプラチナム札幌駅前店、脱毛サロンに通いたいと思ひ、できるだけ安く通ひやすそうなるサロンをホームページで調べてみたところ、こちらのサロンにたどり着きました。こちらのサロンはもう3年ほど通わせていただいておりますが、スタッフの方々の対応も...

ミュゼプラチナムへ申し込み！危なかったです...この情報知って...

ミュゼ申し込み.com/

ミュゼプラチナムで脱毛を申し込みもうとしている方、申し込み前に最終チェック出来ていますか？このサイトでは、申し込み前に脱毛サロンで失敗しないためのポイント最終してあとでこうしたら良かったという後悔をなくすためのお手伝いをします。

ミュゼプラチナム 脱毛 ロコミ・評判・効果体験レポート - Ameba

ameblo.jp/qn-by-kl/

ミュゼプラチナム 脱毛 ☆ロコミ・評判・効果体験レポート☆Ameba kimipoさんのブログです。ミュゼプラチナムで2年間脱毛中のロコミブログ！ たくさんのサロン経験 ... 通常4800円ですが、6月中インターネットから申し込みをすると1800円に☆ サロンもきれい ...

ミュゼプラチナムの予約ならWEBがお勧めです！

portofspain.mobi/

ミュゼプラチナムのWeb予約申し込み口はこちらどうぞ！ 今月のお得なコースは両ワキ脱毛がWeb申し込み限定で600円で受けられます。しかも今月中に申し込みれば、初回だけの支払いで回数制限なしで何度でも満足できるまで通ひ放題なんです！

これからミュゼの予約をする方の申し込み窓口！:ミュゼ予約

www.ladyluckenergy.co/

これから新規で人気脱毛サロンのミュゼを予約する方用の窓口です。お得なコースを選んで料金も安く快適に ... 電話での申し込みの場合3600円になります。予約画面で、希望の日時・店舗 ... ミュゼプラチナムも同じです！満足度が高いから人が集まるんです ...

申込前に確認！ミュゼの最新キャンペーン料金とロコミ(20件)...

ミュゼ脱毛.ws/

ロコミで爆発的に広まった脱毛サロン「ミュゼプラチナム」を徹底解剖！最新キャンペーン情報や料金、ロコミ情報を掲載しています。また、スタッフの対応や脱毛の痛みについても評価中。ミュゼに申し込み前に確認しておきましょう。

ミュゼプラチナム - 脱毛サロン部位別比較ランキング

他のタイトルより目立てば
アクセスアップできる

惹きつける工夫で
アクセスUP
報酬UPを目指す

ライバルのタイトルを見て
さらなる工夫をしていく

タイトルには狙うキーワードを左に入れる

最も簡単で重要な内的SEO

最低限コレだけは守る！

ページの上位表示に関わる
重要な要素

単純だが忘れないこと

キーワードは左



サイトの構成



サイトの構成は？

稼ぎやすいのは1カラムの複数ページサイト

商品が1つであれば、サイトはシンプルでよい

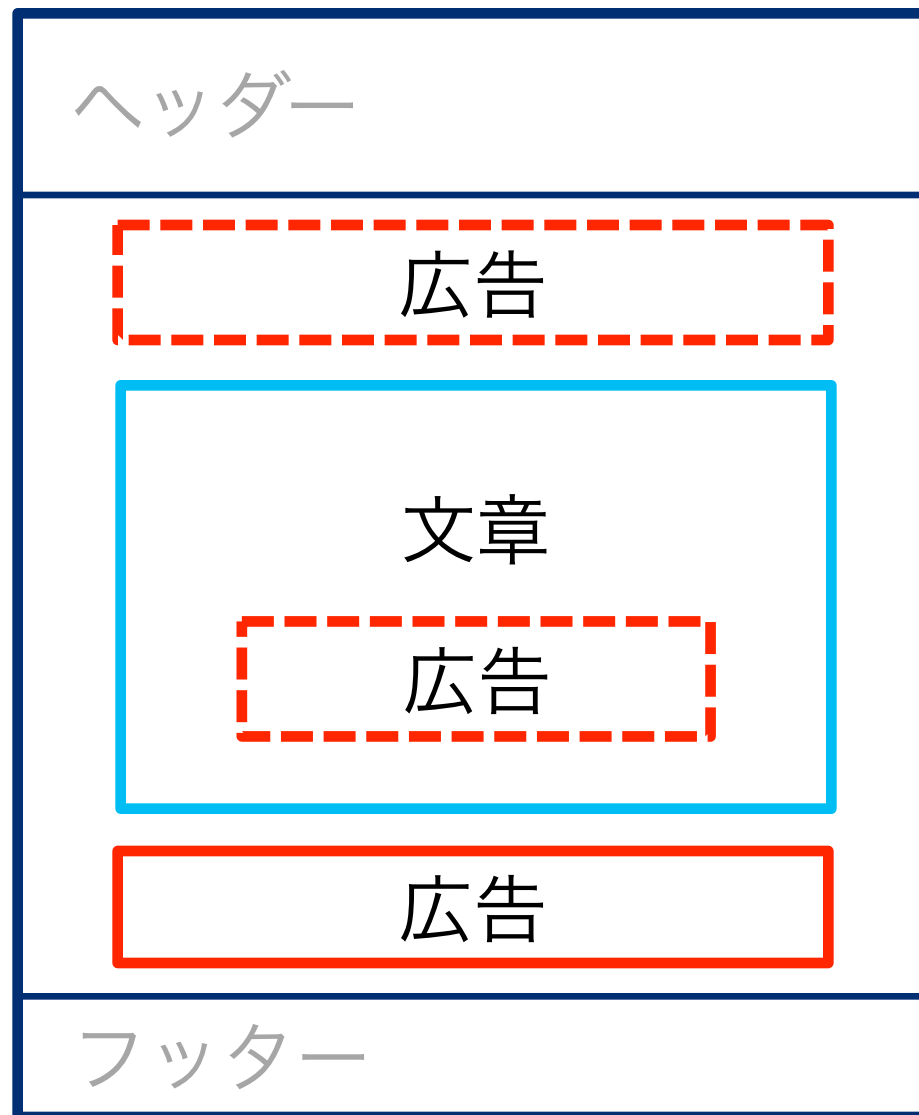
クリック率の高いページ構成 = 1カラム
SEOが安定しやすい = 複数ページサイト

→ 1カラムの複数ページサイト



いくつもページを見せる必要があれば
2カラム以上を選択すればOK

各ページとも基本的にはこの形



これが基本の形

2カラムもこれが基本

ただし、

文章が長い場合、広告は文章の中に入れてもOK

キーワードが

商品名、会社名、作者名
以外の場合、

上の広告はなくてもOK

広告のクリックは成果に直結

クリック率 = クリック数 ÷ 広告表示回数

20% = 20 ÷ 100

40% = 40 ÷ 100

成約率（CVR）が同じだとすると

アクセス数が一緒なら成果は 2 倍違う



クリック率を
上げる工夫が重要

クリックされるリンクの「書き方」「見せ方」

サイトの目的：商品ページへの誘導

ひと目でリンクと分かるような
「書き方」「見せ方」をする

例

>> 詳細はココをクリック

↓↓↓お得なウェブ予約はコチラから↓↓↓

記事の作り方



文章が書けない = 情報不足

ネタの「量」が
質と作成スピードを決める

アバウト、雑さも含め
とにかく「量」を意識して集めること

1. 商品ページから抜き出す

2つのステップで情報を抜き出す

1. 商品ページ
2. Q&Aサイト

商品の事を知ってから
関連する人を知る流れ
とにかく抜き出すこと



1. 商品ページから抜き出す

目的＝訪問者の意図と商品を結ぶ

まずは商品をよく知ることが第一

複数の商品で特徴や実績を抜き出すと
比較しながら情報が集めやすくなる

3つ以上の商品で
比較していくのが理想



商品を簡単に説明できるレベルが理想

店舗数No.1、勧誘なしのミュゼプラチナム
低額月額制の全身脱毛サービスの脱毛ラボ

商品、サービスの特徴を捉えて
パッと説明できるまで調べてみる

クリックされるリンクの
「書き方」「見せ方」に



2. Q&Aサイトから抜き出す

<http://chiebukuro.yahoo.co.jp/>

他ジャンルの悩み、問題へのQ&Aがある

The screenshot shows the Yahoo! Chiebukuro homepage. At the top, there's a navigation bar with 'トップ' (Top), 'カテゴリ' (Categories), and '回答ひろば' (Answer Plaza). Below this is a search bar with a red circle around it, and buttons for 'Q&A', '検索' (Search), and '質問する' (Ask Question). The main content area features a '知恵ノート' (Wisdom Note) section on the left, a 'Q&Aとは' (What is Q&A) section in the middle, and a '映画「GIRL」' (Movie 'GIRL') advertisement on the right. The bottom section includes a 'Q&A' tab and a '回答ひろば' (Answer Plaza) button.

スマホ初心者にもおすすめ、iPhone向けYahoo! JAPAN公式アプリ

Y! ウェブ検索

YAHOO! 知恵袋 ログイン IDでもっと便利に[新規取得]

Yahoo! JAPAN - ヘルプ

トップ カテゴリ 回答ひろば

検索 Q&A 検索 検索指定して検索

Q 質問する 知恵ノートを書く

知恵ノートの質問の投稿者も名前を隠してごえる機能を提供中です。New!

「知恵」を「共有」する「ノート」。
～新しい知恵共有方法～

知恵ノート

便利で役立つ知恵、
いっぱい詰まっています

● 詳細はこちら

Q&Aとは

知恵ノートとは

活躍中のチエリアン

役に立つ質問

映画「GIRL」× リリサビ 試写会プレゼントキャンペーン実施中

本気で頑張る
GIRLたちへ贈る

YES/NOで答えてあなたの「ガール」タイプと生

ただいまの回答者 15時31分現在

3139 人が回答!!

18時間以内に6,115件の回答が寄せられています。

回答ひろばに行く

知恵ノート どのノートでも知恵ノートを開けるようになりました!
スマートフォン版からも知恵ノートを
お楽しみいただけます!

ただいま キョギョ! さん
さかなクンの知恵ノート公開中

Q&A

回答受付中の質問 投票受付中の質問 解決済みの質問

/docs/whatsnew.html#20120405589

[一覧]

<http://komachi.yomiuri.co.jp/>

Yahoo!知恵袋よりはジャンル狭い

The screenshot shows the homepage of the 'Komachi' (発言小町) forum on the Yomiuri Online website. At the top, there's a navigation bar with links to 'YOMIURI ONLINE', 'yorimo', 'yomiDr.', 'スポーツ版', 'GIANTS', and 'もも日和'. Below this, a large banner reads 'お腹がキリキリ痛い!' (My stomach is hurting!). The main content area includes a search bar with a red circle around it, a '新しいトピを作る' (Create new topic) button, and a '検索' (Search) button. There are also several promotional banners, including one for the 'Best Topic Award 2011' and another for the 'Official App Release'. The page is divided into sections for 'New Topics', 'Ranking', and 'Best Topics'.

例：Yahoo!知恵袋の検索結果（脱毛）

予約受付中！両ワキ脱毛通い放題プラン予約もとりやすい／追加料金なし250円

Q&A (74,077)

[知恵ノート \(224\)](#)

表示： [すべて](#) | [回答受付中 \(268\)](#) | [投票受付中 \(96\)](#) | [解決済み \(73,715\)](#)

表示順序： [関連度順](#)

[RSS](#)

[脱毛サロンに行くのと彼氏に言えますか？彼女に言われたらどう思いますか？ 私は...](#)

私は二月に一度くらい、脱毛サロンに通っています。今度また近いうちに行くことになっているんですが、私は最近お付き合いを始めた方がいて、週末の予定を聞かれた時、このことを言うのを迷いました。（まだ言っ...

解決済み - 更新日時:2009/07/16 03:16:58 - 回答数:4 - 閲覧数:583

[生き方と恋愛、人間関係の悩み](#) > [恋愛相談、人間関係の悩み](#) > [恋愛相談](#)

[脱毛に関して改めて質問です。以前同じ様な質問をしたのですが、質問の仕方...](#)

仕方が悪かったみたいなのでもう一度質問させていただきます。昔からヒゲが僕のコンプレックスで、ヒゲが原因で肌荒れとかもひどく、そのコンプレックスを処理したいと思っているのですが実際に、具体的に解消に...

解決済み - 更新日時:2012/07/31 21:11:37 - 回答数:2 - 閲覧数:257

[健康、美容とファッション](#) > [コスメ、美容](#) > [エステ、脱毛](#)

[Vラインの脱毛をしたいのですが、恥ずかしくて踏み出せません....。エステで...](#)

エステで脇と手足を脱毛しています。回数券にまだ余裕があるのでVラインを綺麗にしたいと思っていますが、どうしても恥ずかしいです。横だけなら紙パンツをズラしてやってくれるのでしょうか？ 全体のムダを減ら...

初心者におすすめの記事の作り方



2つのブロック、記事で文章を作る

1つ目の記事：ここに答えがあることを知らせる

2つ目の記事：商品と答えを強く結びつける

このイメージを持って

1. 記事タイトルを2つ決め

2. 記事タイトルに沿って文章を2つ作る

記事タイトルの決め方5つのステップ

1. キーワードが持つ意図の予測

→ 例：ミュゼプラチナム 口コミ

2. ネタ探しで見つけていた関連情報を探す

→ まとめた情報に関連したものがないか探す ※無い場合にはネタを再度探す

3. 商品を肯定する情報を探す

→ まとめた情報から、商品を肯定できるものを見つける

4. 文章の方向性&コンセプトを決める

→ 意図と関連情報を結びつけて決定する

5. タイトルを決める

文章のブロックは下記の組み合わせで作る

下記3つの組み合わせで文章は作れます

1. 商品を選ぶ時のポイントの説明

良いところを箇条書きなどで説明し、
文章の最後にそれをクリアしているのがこの商品と肯定

2. 商品、サービスの実績を推す

成果、実績などわかりやすい数字の情報をまとめて、
メリットを伝える

3. 他と比較して商品の良さ紹介する

常識を否定したり、デメリットを伝えた上で
商品の良さをプッシュする

組み合わせの例（ミュゼプラチナム）

1. 商品を選ぶ時のポイントの説明
2. 商品、サービスの実績を推す の場合

- ・ 1つ目の文章

脱毛サロンを選ぶ時に決め手になるのは、値段や安心感。それは「勧誘なし」「返金保証」で、最初の料金が安く店舗数も豊富なミュゼプラチナムがオススメです

- ・ 2つ目の文章

ミュゼプラチナムは通う人の3割が紹介から。これは、値段や安心感を得る人が多いという証拠ですよ。店舗数も160オーバー！人気の脱毛サロンはこちらです。

その他気をつけたいこと



「誰」を意識してみる

商品を買う人、使う人をイメージする

- ・ 性別
- ・ 年齢
- ・ 既婚・未婚
- ・ 職業
- ・ 人間関係
- ・ 収入
- ・ 居住地域
- ・ その他の生活環境



キーワードを無理矢理つめ込まない

文章中にも狙うキーワードを入れる

ただし、自然に入れる

SEO < 訪問者

目的＝アフィリエイトリンクのクリック

この1点に集中するのみ

時間をかけすぎない

文章作成の技術向上は日々の積み重ね

- ・報酬はSEOがあって出るもの
- ・効率UPを考えるのは情報収集の作業だけ
- ・サイトはいつでも作り替えができる



「稼ぐため」で「作るため」ではない
訪問者を常に意識することで
徐々に力がついていく

「SEOなのか作るのか」を常に判断