

【アメブロ初期設定 チェックシート】

アメブロ集客は「初期設定」と「運用」の両方のバランスが大事です。

- ・ブログタイトル
 - ・プロフィールページ
 - ・サイドバーの作り込み
 - ・記事タイトル
 - ・記事の内容
 - ・アメブロガーとの関わり方
- } 初期設定の部分
- } 運用の部分

この資料は、“**初期設定**”の部分をもとに構築するためチェックリストです。

【項目】	チェック	
1 最終的に販売したいものを決める ⇒ ゴールを決める		
2 商品に繋がるようなブログタイトルを作る ⇒ 誰がどうなるを含めると吉！		プロフィール
3 商品を連想できるようなニックネームを作る ⇒ 肩書+名前/簡潔に覚えやすく		
4 プロフィールページの自己紹介を書く ⇒ 自分史。どういう経験(苦しかったことをしっかり書く)をし、いまに至るのか。		
5 プロフィールページのフリースペースを書く ⇒ 仕事、サービスの詳細、想い、誰がどうなる、実績		
6 プロフィールページの不要な機能は外す ⇒ ぐるっぽ、プレゼント		
7 予約、問合せフォームを準備する ⇒ リザスト、フォームメーカー、フォームズなど		
8 プロフィール記事、商品・サービスの詳細記事を書く(メニュー表) ⇒ 誰がどうなるを分かりやすく伝える		
9 お客様の声、実績集などの記事を作成する。 ⇒ 誰がどうなったを見せる		
10 記事内メニューを作る ⇒ スマホから見る人のためでもある		サイドバー
11 サイドバーの不要な機能を外す ⇒ ランキング、カレンダー、月別		
12 サイドバーの「テーマ」を作り込む ⇒ 読者からすると目次、自分からするとSEO対策		
13 サイドバーにメルマガ、FBなどへのリンクを貼る ⇒ アメブロ以外のメディア強化		
14 サイドバーにイベントや売りたい商品へのリンクを入れる ⇒ 常に表示させ露出アップ		
15 カスタマイズ ⇒ 見た目のインパクト強化		

【 集客ブログのための質問 】

Q1、あなたはなぜその仕事をしていますか？その仕事でどんな喜びをお客様に提供したいですか？

Q2、あなたはその仕事でどんな社会・世界を創りたいですか？

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外でどんなサービスや商品を提供するといいいでしょうか？

Q4、お客様はあなたの専門知識や経験において、どんなことを学びたいと思うのでしょうか？

【 その他のポイント 】

写真を多用しましょう ⇒ プロフィールページ、商品ページ、お客様の声、実績など

メルマガを始めましょう ⇒ ブログと同じで、普通の集客ツール。ブログは広げるツール、メルマガは信頼を深めるツール。

お客様の悩みを知りましょう ⇒ 教えてgoo、Yahoo！知恵袋は最強のリサーチツールです。記事作りに使いましょう。

ライバルを知りましょう ⇒ 上手くいっているライバルのサービス、記事などはどんどん取り入れて下さい。

繋がりましょう ⇒ 未来のお客様、同業者、同志とはどんどん繋がり、コミュニケーションをとりましょう。SEO強化にも吉！

毎日書きましょう ⇒ 継続は力なりです。ブログ集客は一日にしてならず！積み上げた分だけ返ってきます。

※その他

- ・プロフィール写真は原則“自分の写真”。アップ目でニコやかな写真がいいです。「安心感」を与えて下さい。
- ・アルファベットや難しい専門用語は使わない。
- ・改行を多用し、スッキリ見やすい記事を書く。
- ・記事が長い場合は画像を挿入し、イメージ力を萎えさせないようにする。
- ・記事の内容は8:2。仕事関係が8で、プライベートが2。自分の人間性や個性を見せるのが大事。
- ・**ブログ集客出来る人＝「ブログは仕事の一部」という意識で真剣にやる人です。**