

アドセンス×トレンド 実績構築ノウハウ

【トレティクス全書】

【最速で月収10万円の実績を作り出す】

毎日たった1時間〇〇をするだけで

実践3ヵ月後に月30万円を稼ぎ出し

日給2万円越えをも達成した秘伝の手法を

あますことなく暴露！！

初心者の妻も月8万超えした驚異の再現性の秘密とは？

月収100万円への登竜門となる

全168ページの完全指南書



[椎名 大]

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は発行者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、ことを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業一切の責任を負わないことをご了承願います。

なお、こちらの無料レポートをダウンロードいただきました方は、発行者メールマガジンに登録されます。あらかじめ、ご了承ください。

* 登録されたメールマガジンは以下ページから解除することができます。

<http://nksmd.jp/fr/md10/mmR/>

【推奨環境】

このレポートに記載されている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を下記のページよりダウンロードしてください。

(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

1. はじめに	4
2. ネットビジネスに必要な実績とは？	37
3. Google Adsense とは.....	45
4. アドセンスでの報酬ゲットに向けた実践開始	55
5. 無料ブログと独自ドメイン	61
6. アクセス数とクリック率を知る	69
7. トレンドサイトとは.....	75
8. 爆発的アクセスと安定的アクセス	96
9. アクセスを集めることのもうひとつの効果	111
10. 記事は再度爆発する.....	116
11. ずらした複合キーワードで上位表示を狙う.....	121
12. 記事数を増やす	130
13. 安定的アクセスを集める戦略	135
14. アドセンス広告のクリック率と記事内容の関連性.....	143
15. 必ずしもニュース系の記事だけを狙う必要はない	146
16. 1年で一番アクセスを集めやすい時期とは.....	155
17. 圏外へとばされるということ.....	159
18. おわりに	163

1. はじめに

はじめまして。

椎名と申します。



本格的にネットビジネスに取り組み始めて4ヵ月目で月収30万円を達成することができました。

世の中にはアルバイトや会社勤めを含め、いろいろな形で収入を得ることができます。

その中でも、こんなにも短期間で普通のサラリーマンの月収程の金額を稼ぎ出すことができる方法はあまりないと思います。

私が実践している方法は、FX や株のような高度な専門知識を必要とする訳ではなく、リターンが大きいロスもまた大きいといったギャンブル性の高いものでもなく、極めて堅実な方法であると言えます。

必要な事と言えば、

正しい方法で継続して実践を続ける

というひた向きさです。

その結果、1日1、2時間の作業を継続するということで、月に30万円という金額を得ることに繋げることができました。

私はこれまで普通のサラリーマンとして何の疑いもなく生活してきました。

自分の中で描いてきた人生のシナリオは、学校で勉強して、
いい会社に入って、年齢と共に給与が上がって、定年まで働いて、
十分な年金をもらって、老後の生活を楽しむというものでした。

この考えは、安定感があり、
その道筋がはっきりと定められていますよね。

これは私だけでなく、会社で働く殆どの人が抱いている人生設計の
スタンダードな形だと思います。

そのため、私を含めた会社勤めしている人達は、
将来に対してある程度はっきりとしたビジョンを持って
人生を歩むことができると錯覚していました。

少なくとも私はそうでした……

今ではこの理想像は過去の幻想のようなものであると感じています。

順風満帆に見える企業が急な業績悪化により、倒産や買収に
追い込まれることも珍しくありません。

そしてこれは敷いては、自分の待遇や給与にダイレクトに影響を
及ぼします。

年功序列という制度がほぼなくなっている現在の労働環境では、
この急激な変化に対応するには、相応のスキルか年齢的な優位性
のみが頼りということになってしまっています。

会社という組織に属しているだけで安泰という時代から、
個人で自分の道を切り開く能力が求められる時代に
差し掛かってきているのだと思います。

これからは、ある意味ひとつの収入源に依存するだけでなく、
いくつものキャッシュポイントを個人として確立することの必要性に
気が付かないといけません。

そうはいつでも、

「いやいや、会社の給与以外からの収入源なんて」

とってしまうと思います。

いきなりこんな話だけ聞くとそうですよね。

私も、バリバリのサラリーマン気質人間だったので、

会社以外からお金をもらうなんて発想はまったくなかったです。

でも、私自身にもある衝撃の事件があり、会社に依存し続けることは

リスクではないのかと考え始めるようになりました。

ここで少し、

私の歩んできたエピソードと会社に依存するのではなく

自分の力でお金を稼ぐためのスキルを身につける必要性に迫られた

その

「きっかけ」

となるある出来事へと至る過程をお話させてください。

私は今、アメリカに住んでいます。

駐在員としてではなく、永住権を取得して地に根を下ろして

生活しています。

もともと海外志向が強いわけでもなく、学生の頃に留学経験があった

というわけでもなく、英語もはっきり言って苦手な教科 No1でした。

そんなまったく海外とは無縁な人間がなぜ今アメリカに住んでいるのか
というと、実はきっかけは僕自身ではなく、妻の一言でした。

僕と違って彼女は、ものすごく海外志向が強いです。
ですので、若いうちに一度は海外に目を向けて、
日本ではできない経験を積むことを主張してきました。

当の私は、海外なんかは眼中になかったので、
いつもその主張は軽く聞き流していました。

当時就職難ではありましたが、無事に職について働くこともできていた
ので、普通にそこで年を取って定年を迎えることしか考えておらず、
他にチャレンジすることには興味すら湧かなかったわけです。

でも、働き始めて数年経ってあることに気が付きました。

まず、『毎日がまったく同じ』ということです。

これは、日常から受ける刺激や見えている光景、時間の進み方が毎日ほぼ同じに感じるというものです。

毎日同じ時間に起きて、同じルートで会社へ行って、仕事をして、家に帰って、また同じ時間に寝る。

仕事の内容が異なるだけで、あとはすべて毎日同じルーティンの繰り返しです。

まるでロボットのように…

そう思いました。

そして、

このままこの同じことの繰り返しで

単に年だけ重ねていく人生で本当にいいのか？

と本気で考えるようになりました。

子供のころは、学校へ行って勉強して沢山の新しいことを学び、
どこかへ行っていろいろなことを体験して、脳が新しい刺激を
毎日のように受け取ることができていました。

でも、社会人になってからは、
そんな新鮮な気持ちや刺激を受けることはなくなりました。

受けるものといえば、「ストレス」や「プレッシャー」など、
あまり受けたくないものばかりです。

そして、同時に業務自体も苛酷な環境へと変貌を遂げていきました。

もともと、優秀な先輩達が数年で退職していたのですが、当時はあまり
気にもしていませんでしたが、正直その時点で感付いているべきでした。

勤続年数がある一定を超えると給与体系が、年棒制になります。

これが罨でした。

つまりそれまでは、残業代が支払われていたのに、

年棒制になったとたん事実上、残業代は支払われないということです。

なるほど。。。。

年齢が上がれば仕事量は増えるけど、給与は完全固定になる。

これが優秀な先輩が軒並み去っていくカラクリでした。

残っているのは、

他へ移る行動力がない人か変化を嫌う人ばかりになります。

そうすると、おのずと全体のレベルが下がっていきます。

そして、その分仕事量は増える。

まさに「**負のスパイラル**」です。

当然のごとく、私もこのスパイラルに飲み込まれていきました。

段々と帰宅時間が遅くなり、休日出勤も当たり前のような環境で、
心身共にやられてしまっていました。

そんな時、再度彼女からの海外へのチャレンジの提案がありました。

その時の私の精神状態が普通ではなかったのだと思います。

魔が差したかのように、その話を聞いて真剣に考え始めてしまいました。

ある意味

『現状から逃げ出したい』

という気持ちがあつてのことだったのかもしれませんが。

でも、間違いなく「きっかけ」にはなりました。

その日から、海外でチャレンジすることについて調べ始めます。

自分の中には、

『とはいっても結局無理だよね』

という気持ちももちろんありました。

でも、なんとオーストラリアの永住権を英語の試験にパスすることで
取得できそうということが分かってしまいました。

「いきなり永住権は話がさすがに飛びすぎだろう！」

という話になりましたが、実際に海外で働くにはビザが必要で
私の場合は永住権を取得してしまったほうが、
話が早いということになり、この無謀なチャレンジへの幕が開けました。

ただし、1つ重大な問題が…

当時の英語力が、
この試験には到底パスできそうにないレベルだった

ということです。

東京でも試験を受けることができるので、
腕試しに一度受けにいきました。

結果は、論外です！

そもそも英語での面談があるのですが、
まったく理解することができず、面談した人は

「なんでこいつはこの試験を受けているのだ??」

的な非常に微妙な表情と視線を送ってきたことが印象的でした。

「これはやっぱり無理だな」

と思っていたのですが、たった一つだけ可能性がありました。

この試験のための専門のコースがオーストラリアにあるのですが、
そこで勉強すれば、もしかしたら合格できるかも
というものでした。

しかも、猶予は半年です。

年齢的にも半年以内に英語の試験をパスしないと、
そもそも申請の権利を失うような状態でした。

悩みました。

現地で勉強するには会社を辞めるしかありません。

「果たしてそこまでの決断をすることができるのか？」

進み始めたらもうあとには引けないです。

禿げあがるくらい悩みましたが、

思いきって会社を辞めて

オーストラリアへ旅立つ道を選んでしまいました。

実際に現地で生活してみて分かったのですが、
言葉が通じないというのは、ありえないくらいのストレスです。

日本で自由に自分の意思を伝えることができる、
ストレスなくコミュニケーションを取ることができる
ということは、なんで素晴らしい事なのだろうと
そのとき初めて思いました。

本当に「コーラ」が通じない気持ちとかありえません。

こんなので本当に6ヶ月後に試験にパスできるのか

この心配な気持ちは現地にきて更に高まりました。

コースを受講しようと申込みへ行った時です。

ひと言でこう言われました。

「半年で、この試験にパスするのは無理ね。今のあなたのレベルでは」

…

ん？

今なんと??

耳を疑いました。

会社を辞めてまで現地へ来て、

もちろん友人や親にもカッコいいこと言って旅立って来たわけです。

それが半年後に、

「結局ダメでしたー」

などと言って、日本へ帰れる状況では当然ないです。

そこから人生でこれまでにないくらい勉強しました。

おそらく「受験」や「就職」活動のときよりも真剣だったと思います。

これまでどれだけ真面目に取り組んできていなかったのか
ということが自分自身でよく分かりました。

当時私は、ワーキングホリデービザという、働きながら勉強もできるという
ビザを取って現地へ来たわけですが、ずっと勉強だけの生活でした。

ワーホリで来ている他の人は、遊んだりしながら、オーストラリア生活を
エンジョイしていましたが、私はまったくエンジョイできません。

「ワーホリでこんなに勉強する人いないよー」

ってよく言われていました。

それぐらい、真剣に取り組んでいました。

半年と期限が決められているので、

まさに毎日カウントダウンされている状態です。

あっという間に試験の日になりました。

朝から緊張しっぱなしです。

こんな状態で試験をまともに受けることができるのか？

しかも当日は雨…

いきなり嫌な予感がします。

一発勝負のこの日の為に全てを置いてオーストラリアまで
やってきました。

ここで決めないと、今後の人生において全て後手になってしまいます。

試験を終えて、手ごたえはまあまあでした。

残念ながら、絶対自信があるという出来ではなかったです。

合格発表当日、

緊張しすぎて、歩いて見に行けないということ始めて体験しました。

一発勝負の怖さです。

落ちていたら終了ですから。

そんな心理状態の中、見てきました結果を…

結果は、

ぎりぎりでしたが、なんとか合格することができました！

こんなにがんばったことはなかったので、

その時の達成感はすごかったです。

そして、当時のこのエピソードがあるからこそ、

今の自分がいます。

努力すれば、必ず報われます。

インターネットビジネスにしたって、始めるときは半信半疑だと思います。
なんだか良く分からない世界というイメージは少なからずあるはずです。

でも、そこで疑問や心配ばかりせずに、まずは突っ走ってみることで
目標に達することができます。

全然無理と言われていたのにも関わらず、試験に合格することができた
のも、思いきった行動力と、自分の選択したことを信じて継続した結果
だと思っています。

ネットビジネスで稼ぐことはできます。

それは間違いないことなので、その部分に疑問や疑いを持つことなく
まずは、行動していきましょう！

オーストラリアの永住権を無事に手に入れたにも関わらず、
今はアメリカに住んでいます。

実は、このあと更に波乱が待ち受けていました。

アメリカにはグリーンカードロタリーというものがあります。

これはアメリカの永住権(グリーンカード)を抽選で全世界からの申込者に対して発行するというものです。

このロタリーに自分も申し込んでいました。

でも当選倍率は200倍とか300倍とか言われているので、まず当たることはないだろうと思っていました。

ところが、試験にパスした数日後に1件のメールが来ました。

それは、

「グリーンカードロタリー当選」

のお知らせでした

見た瞬間我が目を疑いました。

そして、これはスパムメールか??

と直感しました。

でも、どうやら本物の当選通知のようです。

こんなことって起こりえるのかと思いましたが、
オーストラリアとアメリカの永住権をほぼ同時に
取得することができました。

ただしひとつだけ問題があります。

この2つの永住権は両方を維持することができないので、
最終的にはどちらかを選択しないといけないわけです。

ここでも悩みました。

必死になって手に入れたオーストラリアの永住権と

抽選で手に入れたアメリカのグリーンカード

もちろん努力して手にしたオーストラリアの永住権を選択すべきだったの
でしょうが、最終的にはアメリカを選択しました。

やはり世界のビジネスの中心はアメリカです。

そして数々の WEB サービスが生み出されるのもアメリカです。

ブログもフェイスブックもツイッターも全てアメリカが発祥の地です。

アメリカに身を置くことでこういった最先端の情報に近くなり、

いち早くそれをキャッチすることができます。

まだまだ働き盛りでがんばるのはアメリカの方がよいと

決断したわけです。

オーストラリアの永住権は結局失効してしまいました。

でも、後悔はしていません。

この経験は自分にとって大きな価値観を与えてくれたからです。

アメリカで頑張り成功する！

これが次に取り組むべき目標になりました。

でも、アメリカは甘い国ではないことをこの後、痛感させられました。

アメリカに渡り、無事に仕事も見つけてかなり順調な滑り出しでした。

結構簡単に仕事も見つかったので、自分でもいい流れの中
にいるなと感じていました。

でも、このあとアメリカ経済をあのリーマンショックが襲いました。

状況の悪さの蔓延するスピードはありえない速さでした。

まず小さな店は軒並み閉店しました。

本当の近所の店の半分は潰れていきました。

10個くらいの店が入ったモールがモール毎なくなったのを見ました。

30年くらい事業を営んでいるといていた馴染みのゲームショップも
ある日突然なくなりました。

本当に不況の風を肌で痛い程に感じました。

そして、ついにその風は私の働く会社にまで吹き荒れることになります。

アメリカは、雇用に関してはかなりドライです。

社員は、2週間前であれば退職の意思を伝えて、

仕事をやめることができます。

日本であれば引き継ぎなどで、2ヵ月前位に伝えないといけないですが、

アメリカでは結構あっさりその後腐れなく辞めていきます。

まるで部活をやめるかのごとくです。

そして、一方会社側も即日社員を解雇してきます。

朝会社へ行って、上司に別室へ呼ばれて、戻ってきた頃には

机も荷物も全て整理されて、荷物の入った箱を持ってその日の内に

会社を去ることが起きます。

こんなシーンはよく映画などであると思いますが、現実には起きます。

私の隣の席の人もそうして去って行きました。

いつ自分の番がやってくるのか？

毎日ビクビクしていました。

上司はターゲットに声をかけるときに、
背後から右肩にそっと手を載せてきます。

それがサインなわけです。

ある日いつものように仕事をしていると、
私の右肩を触れるものが。。

上司の右手でした…

「次はお前の番だ！」

と言わんばかりの存在感でした。

別室で提示された話は選択肢を与えるというものでした。

「給与をカットして続けるか」

「退職するか」

なんというかどっちもダメダメな選択肢です。

選択肢がまったくないよりはましですが、

どちらにせよ今より状況は確実に悪くなります。

当時、あれだけあった雇用もほとんどなくなり、

そもそも仕事を探すこと自体至難になってきていました。

そんな状況下で、いきなり退職を選択することもできません。

もう泣く泣く減給を選択するしかありませんでした。

会社からしてみれば、自分で選択したという事実を得ることができたわけです。

アメリカは訴訟大国なので、こういった自己選択の形にしないとの、あとで訴えられるなどのトラブルに発展してしまいます。

この出来事によりあることを痛感しました。

『自分の給与、さらに生活は会社のさじ加減1つで決められてしまう』

『収入の柱が1つだけで、しかもそれがどこかに依存して得ているものだとするとこれからの世の中を生き抜いていくにはリスクである』

自分の力で収入を生み出す、

そんなスキルがこれからは求められています。

インターネットを活用することで個人の力で収入を得ることができる環境が今は整っています。

あと足りないのは、

それを活用するための『知識』と『実践するための行動力』です。

自分が危機的状況に追い込まれたからこそ、

自分で稼ぐスキルを培う事に本気になりましたし、

そして僅か数ヶ月で成果を上げることができました。

本気になるという意味では、日本を離れ海外へ出て行ったときと

通じるものがあります。

本気で取り組みは、必ず目標は実現する

2度それを体現したことで、それは確信へと変わりました。

そしてこれは誰にでも等しく当てはまります。

最終的な目標を定めて、

じゃあ頑張ってみようと思っても、まずは何から始めれば

いいのかということになりますよね。

気持ちは十分でも、それが正しい方向に向けられていないと

力は分散してしまいます。

やはり、正しい方向に向かって真っすぐに向かっていくことで

最速で結果を出す事に繋がります。

でも、自分で稼ぐって一体どうすれば・・・

これは、私自身も最初にそう思いました。

が、

少し調べてみるとインターネットビジネスで稼ぐ為には

ある順序(ステップ)が絶対に必要であることが分かりました。

2. ネットビジネスで必要な実績とは？

自分でお金を稼ぐという行為は、会社勤めしかしたことがなければ、余計に何をすればよいのか分からなくなります。

でも、

実はビジネス自体の本質を知ること、一体何を指し、

そして何をすべきなのかということが自ずと分かってきます。

簡単に言ってしまうと、ビジネスとは、**価値とお金のやり取り**です。

つまり、人に必要とされる価値を与えることで、その対価として

お金を得ることができるのです。

普段買い物をする時も、購入する物の価値に対して、

お金をその対価として支払っていますよね。

また、価値は固形のものだけに当てはまるわけではないです。

例えば、旅行や映画鑑賞など、経験や刺激という価値に対しても、それに対する対価としてお金を支払います。

このように、世の中にあるビジネスの根本は、提供される価値に対して、お金を消費しているというモデルに過ぎないのです。

提供できる価値、人々が欲している価値が多ければ多いほど、そしてそれが求められるものであるほど、対価としてのお金が集まってきます。

この仕組みが分かると、自分で稼ぐためには、

世の中に提供できる自分なりの価値を如何に生み出すことができるか

ということに着目する必要があることに気が付きます。

では、

ネットビジネスにおいて、最も効果がある価値とは何でしょうか？

最初は10万円くらいのお小遣い稼ぎくらいの気持ちかもしれません。

でも、自分で稼ぐという気持ちを持っているのであれば、

最終的には月収100万円以上を目指したいと思うはずです。

でも、いきなり100万円などは実現できるはずもありません。

なぜなら、

自分が100万円に値する価値を持ち合わせていないからです。

では、10万円くらいならどうでしょうか？

まずは、月収10万円を手っ取り早く達成してしまうのです。

そうすることで**月に10万円を稼いだという実績を作る**ことができます。

ネットビジネスで月収100万クラスという大きな収入を得るには、

この最初の実績作成が必要不可欠になってきます。

実際に稼いだ実績というものは、自分が提供することができる

絶対的な価値になります。

ここでは月に10万円を稼ぐ実績を武器にその方法を人に教えることで、

その価値に魅力を感じた人から対価として収益を発生させることが

できるわけです。

**1度10万円の実績をつくることができれば、
そこからが本当にスタートになります。**

10万円の実績を武器に、30万円を達成し、
次に30万円の実績を武器に50万円を達成し、
そして最終的にはその50万円の実績から100万円の価値を
生み出していくわけです。

ここで、

確かに理屈は分かったけれど

これって机上の空論じゃないのって思うかもしれないです。

でも、考えてみてください。

ネットビジネスに取り組んでいる人の9割は月に5000円も稼げていない

と言われている現状で、月に10万円も稼ぐことができている人は、

少なくともネットビジネス実践者の9割の人に教える(価値を提供)する

ことができるわけです。

需要と供給のバランスをみれば、これが如何に理にかなっている
ビジネスモデルであるか一目瞭然です。

逆に実績の全くない人の発信する情報には何の説得力もないので、
同じ情報でも実績のある人とない人では、その発信される情報の価値
に大きな差が生まれます。

例えば、もし自分がテニスを教わるとしたら、テニスをしたことはないけれ
ど、テニスのやり方について熟知している人より、実際にテニスで優秀な
試合経験のある人から教わりたいと思うはずです。

そして、後者の方がより実践に即したことを教えてもらえると
感じるはずです。

最初の実績さえ作ってしまえば、あとは実績が実績を生みます。

ネットビジネスで、ほとんどの人が大きく稼ぐことができていないのは、この最初の実績を作ることができていないか、目先のお小遣い稼ぎにばかり気を取られてしまっているからです。

せっかくネットビジネスというこれから大きく成長が見込める市場に鋭く目を向けているわけですから、きちんと実績をつくることの重要性に是非着目してみてください。

でも、そんなに簡単に実績は作れるものじゃないよ

まずはそう思うはずです。

これはいたって普通の発想です。

でも、

実は月に10万円くらいの実績であれば、ある手法を使うことで比較的簡単に作れてしまいます。

もちろん私もこの方法でしっかりと実績を作っています。

このレポートでは、月収100万円への登竜門として、まずは月収10万円の実績を手っ取り早く作ってしまう方法について解説していきます。

10万円の実績を掲げるだけで、その後の、説得力も、言葉の重みも、自己ブランディングも遥かに向上します。

今後、大きく稼いで行くためには、必ず手にしなければならない成功への絶対条件なのです。

是非、このレポートをしっかりと読んで、まずは手堅く最初の実績を作ってみましょう。

3. Google Adsenseとは

それでは、まず私が実績を最速でつくることが出来た、あるサービスについて説明します。

インターネットが世間に普及してから、これまでとは全く違ったマーケティング手法、広告形態が出現してきました。

まず、ブログや SNS などのソーシャルメディアの台頭により、個人が世間に露出する機会が爆発的に増えました。

これがどういうことかというと、個人の持っている媒体が多くの人の目に留まりやすくなったということです。

そして、多くの人の注目を集めることができる媒体には、必ずといっていい程当てはることがあります。

それは、

「広告効果」

です。

多くの人の目に止まるところに広告を置く、このビジネスモデルは昔からあります。

インターネットの普及前であれば、テレビや雑誌などですね。

ここに食い込む形でインターネット上の媒体が最初はブログという形で出現してきたのです。

この将来性あふれる媒体に最初に目をつけたのは、
みなさんご存知の **Google** です。

Google は、これまでバラバラだった、広告主と掲載先を集め、
一元で管理することに着手します。

広告主の掲載した広告を、ブログの管理者が自由に
出稿できるようにしました。

しかも、この Google の広告システムの優秀な点は、

広告の掲載元の管理者が、掲載される広告をわざわざ選ぶ必要がない

という点です。

自動的に、広告が掲載されるコンテンツにマッチした広告が選ばれて表示されます。

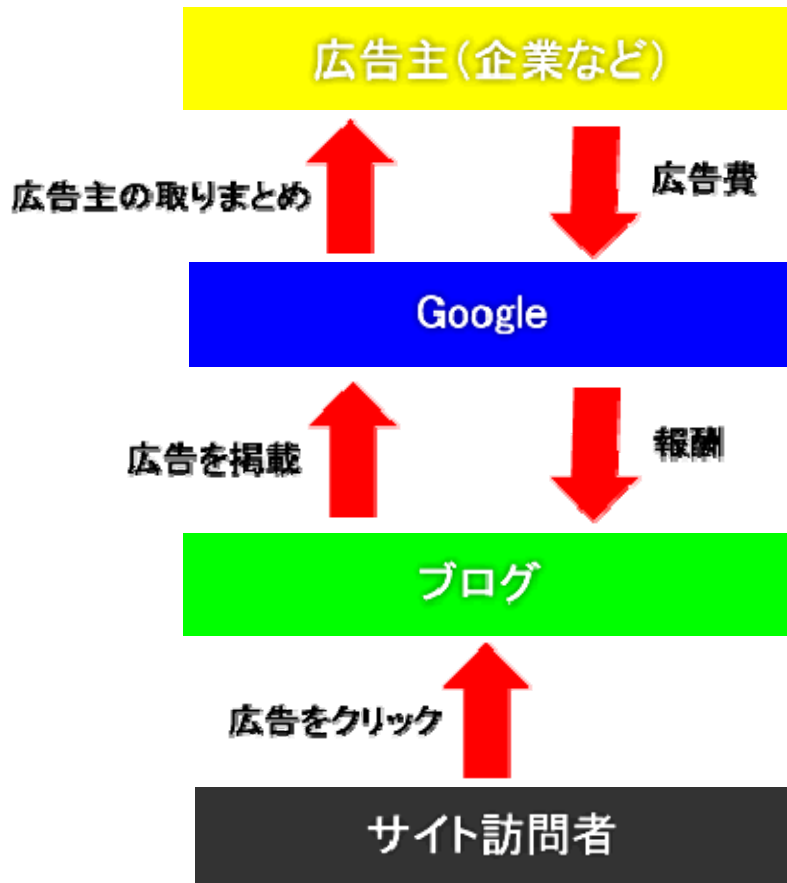
つまり一度自分のブログに広告掲載の設定をしてしまえば、あとはそのまま OK というわけです。

記事に合わせて、広告を選び直す必要はありません。

この Google の広告掲載システムを、「**AdSense**」といいます。

逆に広告を掲載する側のシステムは「**AdWords**」と呼ばれています。

アドセンスの仕組みを図解するとこのようになります。



アドセンスの仕組みは、ものすごく単純です。

まず、Google のサイトでアドセンスのアカウントを申込みます。

承認されると、管理ページより広告表示用の HTML タグが取得できます。

そして、それを自分のブログに張るだけです。

たったのこれだけで、あとは自動で記事内容にマッチングした

広告が掲載されます。

広告はこのような形で掲載されます。

誰もが一度は目にしたことがあると思います。

The screenshot shows a website layout for pay day loans. At the top, there's a large green 'Credit' header with a blue arrow. Below it, there's a 'Subscribe Here' button with a small icon of a person. The main content area contains several advertisements:

- £750 in Your Bank in 1 Hr**: A text-based ad with a red border, offering instant approval for £750 loans. It includes a 'Do You Need A Loan?' section and a 'Payday Loans In 1 Hour' section.
- LuckyPayday**: An ad featuring a woman's image and a 'Get Cash in 1 Hour!' offer. It lists benefits like 'Up to \$1,500 Cash Fast' and '100% Free -Secure and no scams.' A 'Get your loan NOW!' button is at the bottom.
- Sameday Payday Loan £1000**: Another text-based ad with a red border, offering a 1-minute application and cash today. It includes a 'Pay back Your Loans Fast' section.

There are also 'Ads by Google' logos and a 'Site Translation' button at the bottom of the page.

収益は、広告のクリック時に発生します。

大体 **1 クリック 20 円～40 円**くらいです。

中には、1 クリック100円といった高額なものもありますが、

キーワード的にはあまりお勧めできるものではないので、

ここでは説明を省きます。

1 クリックが数十円程度じゃ、全然意味がないじゃないの？

そう思うかもしれません。

でも、こう考えることもできます。

広告がクリックされるだけで報酬が発生するのであれば、

その報酬発生への障壁は著しく低いのではないか？

実績を作るには、

まずは収益を発生させることを最優先しないといけません。

その最優先すべき収益発生をクリックのみで実現することができる

AdSense は、実績を作ることに特化して捉えれば、これ以上無いくらいに

適している媒体であると言えます。

でも、いくら収益が簡単に発生しても、結局月に数千円しか得ることができないのであれば、実績としては非常に弱いので、途中で挫折して辞めてしまうということになりかねません。

でも、心配する必要はないです。

単価が低い部分は、他で補えばよいのです。

Adsense においては、その補う部分は明白です。

それは、

アクセス数

です。

要は広告へのアクセスを沢山集めることで、より多くのクリックを発生させればいいわけです。

あとは、

絶対に月に10万円を達成する！

という強い意志を持ってスタートさせるだけです。

4. アドセンスでの報酬ゲットに向けた実践開始

実際にこのアドセンスを実践していて、ひとつのことに気が付きました。

単にブログを書いてサイトを更新するということを気長に続けるだけでも、そこそこの成果を上げることはできますが、意外に早く頭打ちになってしまうということです。

私は3年程ブログ更新を続けた結果、アドセンス報酬をコンスタントに月に\$300くらい得ることができるようになりました。

3年も続けてようやく\$300、日本円で3万円程ですから、お小遣い稼ぎ程は達成することができたことにはなりますが、100万円を目指す実績という面においては不十分です。

でも、私の場合そこからはどれだけ実践しても報酬額をアップさせることはできませんでした。

アドセンスでは、ここまでが限度なのだと諦めかけていたときに、
短期間でアクセスを一気に集める方法について知りました。

やや半信半疑でしたが、試しにその方法を実践してみました。

結果はすぐに現れました。

実践開始4ヵ月後には\$3100、約30万円を達成することができました。

月*	ページビュー	クリック数	ページの CTR	CPC	ページの RPM	見積もり収益額
2012/08/01 - 2012/08/31						\$258.13
2012/09/01 - 2012/09/30						\$433.56
2012/10/01 - 2012/10/31						\$921.06
2012/11/01 - 2012/11/30						\$2,090.15
2012/12/01 - 2012/12/31						\$3,102.33

※アメリカ在住のためドル表示になっています。

日本在住であれば円表示になります。

さらに、

1日で\$200を超える日もありました。



もし現状を変えることができていないのであれば、

そこからさらに抜け出す為には、きちんと必要なテクニックを

学ばなければ、いつまで経っても何も変えることはできない

ということを強く実感しました。

自分独自の方法では3年間、頭打ちだった金額が、確実性のある方法を

取り入れるだけで、数か月で10倍にもなるということを実体験して

しまったわけですから。

でも、実践に当たってひとつ疑問に感じることがありました。

まったくの初心者がこの方法を実践した場合はどうなるのだろう？

そこで、比較と検証を兼ねて、このノウハウを妻に教えて実践してもらって、どんな結果になるのか試してみました。

ちょうど暇そうにしていたので快くOKしてもらえました。

妻のスペックは、

PC 操作(マウス操作、タイピング)はできる

ネットサーフィンもできる

無料ブログで日記ブログを更新していたことがある(3カ月で飽きる)

というものです。

まったくの新規からサイトを立ち上げて実践を開始してもらいました。

月↑	ページビュー	クリック数	ページの CTR	CPC	ページの RPM	見積もり収益額
2012/10/01 - 2012/10/31						\$155.48
2012/11/01 - 2012/11/30						\$374.43
2012/12/01 - 2012/12/31						\$943.16

結果は開始3ヵ月目で\$900、約8万円を達成しました。

特別なスキルは何もない彼女でしたが、日記ブログのように途中飽きる
ことだけしないようにしてもらって、後は教えたことを忠実に守って継続し
て実践してもらった結果です。

このことから結果が出ている方法は、誰が試してもある程度であれば
同じ結果を出すことは難しくないということです。

このレポート内で、実際に私が取り組んで、アドセンス報酬を10倍にし、
わずか4カ月で月収30万円を達成した方法についても解説します。

希少性の高い情報も含まれていますので、このレポートを読むだけで、
アドセンスで稼ぐために必要な生きた情報を手にすることができますし、
月に10万円の実績を作るということは、決して難しいことではないという
事を理解してもらえらると思います。

しっかり読んで、是非自分自身の知識として吸収してくださいね！

5. 無料ブログと独自ドメイン

実際にアドセンス広告を設置する媒体は、ブログになります。

ブログと聞くと日々の出来事を書き綴る日記というイメージがあるかもしれませんが、実は様々なところで使われています。

専門的な情報をまとめたブログや企業のオフィシャルサイトなどです。

このレポートのノウハウで作成するサイトもブログで構築します。

ブログには、

「無料ブログ」と「有料(独自ドメイン)ブログ」の2つがあります。

無料ブログとは、ブログがサービスとして提供されているものです。

Seesaaブログ

や

ライブドアブログ

などです。

これらブログ運営会社のスペースを借りてブログを作成&公開することができます。

しかも無料で利用することができます。

まだブログを作成したことがないのであれば、まずは試しに無料ブログで1つブログを作ってみるのがおすすめです。

そのブログでまずはブログとはどういうものなのかということを経験するために何でもいいので書いてみましょう！

無料ブログはいくつでも作れるので、操作に慣れてきた段階で、本格的にアドセンス広告を設置するブログを作成すれば OK です。

おすすめは「[Seesaa ブログ](#)」です。

普通の無料ブログは、無料ということでブログに勝手に広告が表示されてしまいます。

もちろんその広告からの収益は、自分にではなく運営会社に入ります。

つまりその広告がある分、自分の広告がクリックされる率が下がってしまいます。

また、

Google はアドセンス以外の広告がページ上に表示されることを一応禁じています。

なので、別の広告が表示されていることが発覚した場合、最悪アドセンスのアカウントが停止されてしまうので注意が必要です。

でも、「Seesaa ブログ」はこの運営会社の広告が入りません。

なので、数ある無料ブログの中でもおすすめです。

もうひとつは「**有料(独自ドメイン)ブログ**」です。

無料ブログはあくまで、サービス提供会社の軒先を借りている状態なので、自分のブログが何かの理由で削除されることもありますし、無料ブログサービス自体が突然終了してしまうことも考えられます。

そういった理由により、長い目でインターネット上での資産として育てていくにはあまり適しているとは言えないです。

やはり長期的に育てて収益の柱としていくのであれば、「**有料(独自ドメイン)ブログ**」の構築を目指したいです。

ただし、「**有料(独自ドメイン)ブログ**」は、次の2点においてコストがかかります。

1つ目は、「**ドメイン**」です。

自分だけのドメイン名を取得するので、その取得費用が発生します。

1年おきなどに、更新も必要です。

2つ目は、「**レンタルサーバー**」です。

ブログを運営する場所を借りる費用がかかります。

レンタルサーバー会社も沢山ありますが、おすすめは、

エックスサーバー

です。

ここの「X10 プラン」で十分です。

私も Xserver の「X10 プラン」を利用してブログを運営しています。

1日2万ページビューを集めた時も、全く問題なく稼働してくれました。

スペックの低いサーバーだと、アクセスが集中した場合、処理能力を超え、ページの表示が遅くなったり、最悪ダウンしてサイトが表示されなくなります。

そういった点を考慮しても、

Xserver の「X10 プラン」は優秀だと思います。

というわけで、まとめますと、

最初は、

無料ブログでブログで記事を作成して、それをインターネット上に公開するという練習や、操作になれる。

その後、

別の無料ブログで本格的にアドセンスに取り組んでみる。

もしくは、

安定的な資産としてブログを価値化させるのであれば、
独自ドメインブログで実践する。

ということがもっとも無駄のないパターンになります。

6. アクセス数とクリック率を知る

まず、実際に実践いて分かったことですが、
アドセンスでは**アクセス数が全て**ということです。

結局広告がクリックされることで収益が発生するので、
当然、広告が表示される回数が多ければ多い程、
その率は高まります。

では、**大体広告のクリック率はどのくらいだろう？**

という所が気になりますが、

実感としては、**0.5~2%くらい、平均で大体 1%くらい**です。

1日100アクセスあれば、1回クリックされて20円という計算です。

ということは、爆発的にアクセスを集めて、

1日10000アクセスあれば、100回クリックされて、

1日で2000円の収益ということです。

1か月あれば、約60000円にもなります。

もちろんクリック率が改善されれば、

その分同じアクセスでも金額は増えます。

仮にクリック率を1.5%にすることができれば、

1日10000アクセスあれば、150回クリックされて、

1日で3000円の収益です。

1 か月あれば、約90000円にもなります。

つまりアドセンス攻略の鍵は、

アクセス数とクリック率の2つだけとなります。

理論は単純ですが、

普通のやり方でこれを実践するのは簡単ではないです。

アクセスを集めるには、Google の検索結果ページで自分のサイトが

上位に表示される必要があります。

大体検索していても、

普通は 1 ページか 2 ページ目くらいまでしか見ないですよ。

つまり3ページ以降のあまり見られないところに、
記事が表示されていても意味がないということです。

そして、新規で立ち上げたサイトやページが Google の検索結果で
上位に表示されることはまずないです。

Google の検索アルゴリズムは複雑で、詳しい順位付けのロジックは
分かりませんが、ひとつ言えることは、検索している人にとって価値が
あると Google が判断した情報程、上位に表示される傾向にあります。

価値があるとは、つまり

より多くの情報量

他とは重複しないユニーク性

多くの人に閲覧される人気度

などがあげられます。

新規で作ったページは、普通はこれらのどれも持ち合わせていません。

ですので、普通のサイトでは、検索結果で上位に表示して、アクセスを呼び込むということが難しいのです。

では、新規サイトではまったくアクセスを呼び込むことができないのか？

というと、実はそうではないのです。

あることに特化したサイトは、

立ち上げて**1、2ヵ月でアクセスを集めることが可能**です。

しかも1日に1万ページビュー以上という

爆発的なアクセスを呼び込むこともできます。

そのあることに特化したサイトとは、

トレンドサイト

と呼ばれるものです。

トレンドサイト×アドセンスの形はおそらく最も早く、また高い再現性をもって成果を上げることができる手法です。

次の章では、実際にトレンドサイト運営をして、
培ったテクニックやアクセスアップのために必要なポイントを
余すことなくお伝えしていきます。

かなりの濃い情報をまとめていますので、
是非最後までしっかりと読んでくださいね！

7. トレンドサイトとは

通常の WEB サイトやブログでは、1 つの事に特化した内容だったり、
日々の日記だったりします。

1 つの事に特化とは、

『映画についてのサイト』

『車についてのサイト』

『ダイエットについてのサイト』

など、1 つのテーマにそって構築されているものです。

これらは、サイト全体が専門化されているので、

長期的な視点で見ると、価値のあるサイトということで

検索結果の上位に表示されやすくなります。

でも、そのような評価を得るまでに数年はかかってしまいます。

一方トレンドサイトでは、

1つのテーマに沿った内容でサイトを構成するわけではないです。

いろいろなジャンル、テーマの内容を取り扱います。

主には、**ニュースや急に話題になった出来事**などです。

物販などでは、よくブームというものがありますよね。

火が付いたようにみんな同じものを欲しがり、行列ができる。

これは、普通の状態ではなく、一過性のものです。

実は、インターネット上の検索でも同じようなことが起きます。

今までまったく見向きもされなかったキーワードで多くの人が急に検索しだすということです。

良くあるパターンは、

テレビで紹介される

雑誌で紹介される

口コミで広がる

などです。

こういった場合、多くの人が急にそのキーワードで検索をします。

でも、それまでそのキーワードでは WEB 上に記事ページが
存在していなかったりします

そこにポッと、それについてのページが現れれば、
当然そこにアクセスが集まります。

これがトレンドサイトの仕組みになります。

このグラフをみてください。



これは私のブログのアクセス数ですが、ある日だけ山ができたように
アクセス数が飛びぬけているポイントがあります。

これは狙ったわけではなかったのですが、過去にあるキーワードで記事を書いている、たまたまその内容がテレビで取り上げられたことでアクセスが集まったものです。

このように急に沢山の人が検索することでアクセスを集めることに特化したサイト(ブログ)を構築します。

つまり、まだ WEB 上に関係するページが存在していないにも関わらず、多くの人々が検索するキーワード、それにリーチしたページで構成されたサイトのことです。

抽象的すぎて、良く分からないので具体例を挙げてみます。

テレビ番組であるレストランが紹介されました。

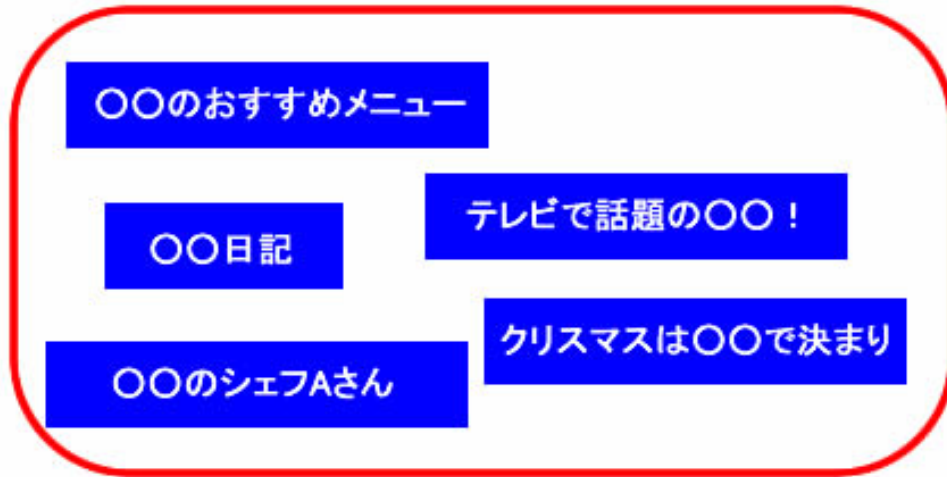
そのレストランはその時点ではマイナーでインターネット上でも紹介されているページは数個でした。

そこで、そのレストランについての記事を書いて公開しました。

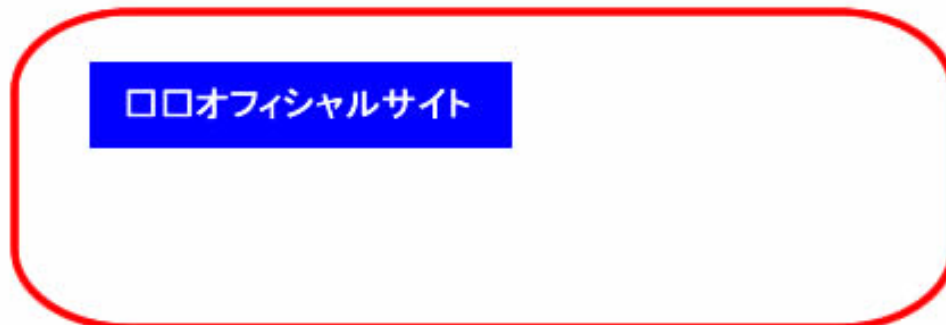
私がページを公開した時点では、他にそのレストランについての詳しいページは存在していません。

分かりやすく言うと、こういう状態です。

有名レストラン〇〇についてのWEB上の状態



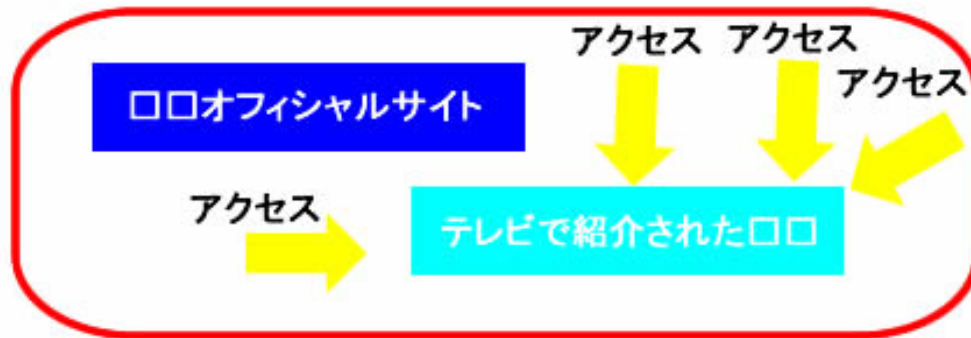
無名のレストラン□□についてのWEB上の状態



こんな感じで、まだ有名ではなかったレストランに関する情報はインターネット上には殆どなかったわけです。

でも、テレビで紹介された為、たくさんの方がそのレストランについて調べています。

無名のレストラン□□についてのWEB上の状態



この2つの要素により、検索している人のアクセスを沢山呼び込むことに成功しました。

これってお店に置き換えてイメージするとういうことです。

【通常のWEBサイトを立ち上げた場合】

新規にレストランを開こうとしたけれど、すでに競合や古豪が
 沢山いたので、スタートしてすぐはお客さんを集めることができなかった。

その後、質の高いサービス、美味しい料理を提供することで価値が高まり、数年後に人気店の仲間入りをした。

【トレンドサイトを立ち上げた場合】

お客さんの志向に沿ったバラエティに富んだ料理を出すレストランを開こうとした。

しかも周りにライバルはいない。

その為に、最初からお客さんを呼び込むことに成功した。

現実では、トレンドサイトのようなレストラン戦略はありませんが、インターネットの世界ではありえてしまいます。

トレンドサイトでアクセスが集まる仕組みを理解して頂けたと思います。

では次に、その対象となるキーワード、つまりネタはどこから探せばよいかですね。

Yahoo リアルタイム

The screenshot shows the Yahoo! Japan Real-time search interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'ウェブ', '画像', '動画', '辞書', '知恵袋', '地図', 'リアルタイム', and '一覧'. Below this is a search bar with the '検索' (Search) button. The main content area is titled '注目のキーワード - 6時25分現在' (Trending Keywords - 6:25 AM Current). It displays a grid of 20 trending keywords arranged in 4 rows and 5 columns.

注目のキーワード - 6時25分現在				
あずまきよひこ	うーさー	高橋しん	離婚調停	涼屋
肝のう胞	こみけ	スパイダークラブ	日本精機	国際協力銀行
ゆりかもめ	intel	りんかい線	アットホームダッド	大島紬
ハガレン	なのは完売	ミロス	青木れいか	ラジアン

ここでは、

Yahoo 内で注目されているキーワードを見つけることができます。

キーワードをクリックすると、このような画面になります。

機動隊 東北大 機動隊 京都大学能野寮 機動隊 京大 機動隊 法政大学

自動更新: 5秒 全てのサイト 更新日時順

京大熊野寮と東北大サークル棟に機動隊がガサ入れ togetter.com/li/493371 京大生 v.s. 警察では、京大生の勝ちだったみたい。
 gepuro (gepuroの胸ご這い寄る納期) - 1秒前

【はてブ新着IT】京大と東北大に機動隊が突入 - NAVERまとめ dvr.it/3HTSZ5
 hiber_d (ヒルベルト) - 6秒前

@mmooaayy さん、自治会に機動隊がガサ入れしたらしいよー。
 goomoo1 (かのいまん) - 19秒前

京大熊野寮と東北大サークル棟に機動隊がガサ入れ - Togetter bit.ly/Zxl7M7
 togetter_bot (togetter_bot) - 33秒前

え、寮に機動隊って今読んでる本と一緒にwwこれ舞台京大なんかな
 fmb0711 (りいやん(・ω・)ぬーん) - 49秒前

4年ぶり??京大・熊野寮に機動隊突入!! - NAVERまとめ matome.naver.jp/odai/213669368...

機動隊の注目度
 24時間 7日間 30日間
 4/24 19:15 4/25 19:15
 174件
 1:00 7:00 13:00 19:00

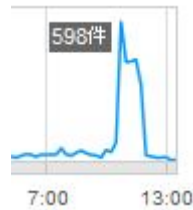
注目のキーワード(11時05分現在)

1 機動隊	11 養老鉄道
2 熊野寮	12 木村洋二
3 貧困女子	13 死刑執行
4 足立東高校	14 エアロニック
5 大泉洋	15 環水平アーク
6 岡村隆史	16 要綱
7 aerosonic	17 マヤ文明
8 吉川晃司	18 東北大
9 あさいち	19 法務省
10 今井翼	20 ムラコレ

キーワードの注目度のところでこのキーワードについて判断します。

判断基準は2つです。

まず、このキーワードの注目度のピークが過ぎているかどうかです。



このような場合は、既に注目度としてのピークが過ぎているので、あまりアクセスを集めることはできません。

注目度は、いま上がっている最中のものが最適です。

ここでひとつ違った視点もお伝えします。

ある意味上の観点と矛盾している感じですが、1つの視点として押さえておいてください。

確かに上り調子のキーワードが最適ですが、

Yahoo リアルタイムはツイッターのつぶやき数と密接に関係しています。

つまりその瞬間に話題になっていることが一斉につぶやかれて、

リアルタイムの上位に入ってきます。

でも、世の中そんなリアルタイムの情報をキャッチできる人ばかりではないです。

朝に話題になっていて、お昼とか夜とかに

「何だったんだろう？」

と思って検索する人達だっています。

ということは、一気にグラフが上昇したキーワードでは、

つぶやきの回数こそ落ちますが、検索自体は後ほどされる

可能性があるということです。

リアルタイムのキーワードは上位20個が15分おきに更新されて

しまうので、過去の履歴をみることはできませんが、もし急にグラフが伸

びたキーワードがあれば要チェックです。

狙い目は、

「これってどんなことだったのだろう？」

と後から気になって検索されそうな話題です。

例えば、朝のテレビ番組で紹介されたネタとかですね。

その後、学校などで話のネタに上がってウェブで検索される可能性などがありますね。

次に、件数です。

いくらグラフが上向いていても、そもそもの件数が少なくては、注目度が高いとは言えません。

最低でも件数が100件は超えているキーワードを選ぶべきです。

再度話題になりそうなものは、500件以上のキーワードがいいですね。

さすがに件数が少ないと注目度自体が低いわけですから。

左側はそのキーワードにおける Twitter 上でのつぶやきのリストです。

このメッセージの中から、

さらなるキーワードのヒントを探すことができます。

例えば、メインとなるキーワード以外の言葉が沢山つぶやきのリスト上に出現していた場合、逆にそれをメインのキーワードにして記事にすることもできます。

これはこの後に説明する「ずらし」のテクニックに通ずるものになります。

BIGLOBEサーチ 旬感ランキング

BIGLOBE サーチ BIGLOBEトップ | ツールバー | ヘルプ | 文字サイズ: 大 | 小

旬感ランキング ★★★ 検索急上昇ワードから「旬」な話題を分析!

2012年検索ワードランキング 今年と5年前とで比較! 2012年Amazonでの売れ筋ランキングも発表!

お気に入りに登録して旬の話題を毎日チェックしよう!
↓
ここから簡単登録できます

急上昇ワードランキング つぶやきから、検索キーワード急上昇の理由をチェック!

1時間 1日 1週間

2012/12/29 02:00~02:59 旬感ランキング調べ powered by Twitter

1 前田愛

GogetterBot:GoogleTrend 1:まなかな 2:エミリア・クラーク 3:桐谷美玲 4:松井秀喜 5:クロエ・グレース・モレッツ 6:マリオン・コティヤール 7:前田愛 8:キンタロー 9:エマ・ワトソン 10:三倉美奈 11:スジャータ <http://t.co/S7syF59q>
2 分前 GogetterBot で

togetter_pr:話題のキーワードは「ベルノナ3 前田愛 桐谷美玲 マリオン・コティヤール 銀の匙sとなるでしょう 宮迫博之 エミリア・クラーク クロエ・グレース・モレッツ #Amazon アニータくまモン スジャータ 長沼梨 桐谷美玲」です。見逃さずにチェック。
7 分前 Twitter for iPhone で

今週の注目ワード

- お年賀
- 生半端
- 結露防止
- 年末年始イベント
- 千ッ鍋
- 産者土産
- ブランド編笠

キーワードランキング
総合検索ワードランキング
2012/12/17~2012/12/23

1 年賀状

も使えます。

ここでは1時間、1日、1週間での急上昇ワードが探せます。

Yahoo リアルタイム検索では、あくまでその瞬間に熱いキーワードが表示されます。

当然リアルタイムで変動するので、安定していません。

そういう意味では、BIGLOBE サーチ 旬感ランキングの1時間に表示されているキーワードの方が、安定していると言えます。

でも、この中でランキングが高くても、常に表示されているようなキーワードがあります。

例えば、5位の「探偵」などです。

>> もっと見る



5

探偵

pasutenu0312:俺はもう警察犬やめたもんねっ 只今絶賛探偵中だ てめーの仕事なんざしたこっちゃねえ！！

-1 分前 [makebot.sh](#) で

_software:ソフトウェアのヒット商品→7位: 特打ヒーローズ 名探偵コナン Collection

<http://t.co/qie2AYcl> #ソフトウェア

-1 分前 [dlwrit](#) で

アニメ
雑学

_anime_bot_[サザエさん] サザエさんは探偵として働いていた事がある。【解説>><http://t.co/tZaRWanR>】#今の小学生は知らない

0 分前 [twittbot.net](#) で

>> もっと見る



6

探偵事務所

Keeman999:RT @masa_KY_hiryuei:【宣伝】<http://t.co/zOTdUHk5>「小説家になろう」さんにて『自由探偵事務所』が公開されます。たまたま先生の空出し検索し、その結果が探偵事務所の本拠地

こういった言葉はトレンドワードとはなりえないので、

こういったキーワードは省いて、ニュース性のある言葉を見つけます。

[Yahoo!テレビ.Gガイド](#)

番組表から探す

今日の番組表を見る

12/29 土 12/30 日 12/31 月 1/1 火 1/2 水 1/3 木 1/4 金 1/5 土

ジャンルから探す

ドラマ 映画 スポーツ 音楽 バラエティー アニメ/特撮 趣味/教育

[ジャンル一覧](#)

現在放送中の番組表

番組表を表示 [[地上波](#) | [BS 101~192](#) | [BS 193~233](#) | [BS 234~251](#) | [BS 252~531](#) | [CS放送](#)]

	NHK総合	日テレ	テレビ朝日	TBS	テレビ東京	フジテレビ
6	6:00 ニュース・気象情報	5:00   ふりり途中下車の旅1000回記念2時間SP	6:00 大人の山歩き傑作選	5:45 みのもんたのサタデーずばッと	5:45  サブちゃんと歌仲間	6:00 めざましどようび
	6:15  花信～わたしのメモリアル～「人をつなぐチカラ」				6:15 TXNニュース	
	6:25  耳をすませば「森光子・大滝秀治～“役者魂”一筋に生きて～」		6:30  人生の楽園 2 012傑作集		6:20 劇場版 ハヤテのごとく! HEAVEN IS A PLACE ON EARTH	

テレビ番組表ですが、放送内容や出演者が結構詳しく載っています。

つまり、これから放送される予定のテレビ番組で話題なりそうなものがあつた場合、それについて予め調べて記事にすることができます。

例えば、

ダイエット方法について、レストラン紹介、人物紹介、映画などです。

予め記事にしておくことで、その番組の放送終了後に一気にアクセスを集めることができます。ただし、このページ自体にはそれほど多くの情報はないので(あくまで番組表なので)、最終的に番組の内容と完全にマッチさせることは難しいですが、できる限り良く調べて詳しく記事にすることを心掛けたいです。

とにかく日ごろからアンテナを張って、

いち早く話題になりそうなキーワードを見つけることが重要です。

このトレンドサイトでは、アップしたばかりの記事にいち早くアクセスを集めることができます。

普通にまあまあであれば1記事辺り、1日で100から500アクセスくらいは集められます。

でも、このアクセス数では、
万単位でページビューを取ることができません。

では、どうすればいいのか？

8. 爆発的アクセスと安定的アクセス

トレンドサイトでは、最終的に1日に1万ページビュー以上を目指していかないといけないです。

しかもひとつの記事だけで5000ページビューを超えるような記事も盛り込んでいきます。

トレンドサイトの記事は一過性のものが多いので、一時的に集まったアクセスの総数とそのサイトのアクセス数になります。

常に記事を更新することで、新たなアクセスを生む導線を作り出し、アクセスが圧倒的に集めやすくなっています。

ここで、

5000ページビューを超えるような記事が生まれるとサイトへのアクセス数が一気に上がります。

その為には、記事へのアクセスの爆発を引き起こす必要があります。

爆発というのは、文字通り、**爆発的にアクセスを集める**ということです。

記事を爆発させ、数時間で2万ページビュー以上を集めることもあります。

この時は、1秒に1、2ビューはあった計算になります

爆発させる為の方法はいくつかあります。

1. 今話題になっているキーワードで記事を書く

これはトレンドサイトでの記事作成での王道的手法ですが、このやり方でアクセスを爆発させるには、いかにアクセスを集めることができるキーワードで記事を素早く公開することができるかにかかっています。

Yahoo リアルタイム検索などにポツと現れるキーワードからアクセスを呼べそうなものをピックアップしたりします。

どういった内容が当たるかなどは数をこなすことで、勘と経験値を養い、その精度を上げていきます。

この手の記事はいち早く情報をキャッチして、それを適切にまとめ上げる力が必要になってきます。また記事の**インデックススピード**にも左右されます。

インデックススピードとは、記事が公開されてから、実際に検索ページに表示されるまでのスピード(時間)のことです。

今話題のキーワードで記事を書く場合は、当然インデックススピードが早い方が断然有利になります。

立ち上げたばかりのサイトは、大体インデックスされるまで、6時間から12時間くらいかかります。

サイト運営期間、更新頻度と共に、インデックススピードは速くなります。

最も早くなると、記事を更新した瞬間にインデックスされるようになります。

これはどういうことかという、検索結果には、Google のクローラーと呼ばれる情報を収集するためのプログラムが取得(インデックス)したデータが表示されます。

クローラーは評価の高いサイトの更新情報を優先的に収集する傾向にあります。

出来たてのサイトはこの評価が低いため、クローラーの巡回頻度がどうしても低くなってしまいます。

頻度を高めるには、きちんと評価される記事、サイト作りを心掛けないといけません。

というような理由により、この方法でのトレンド記事作成の難易度が最も高いです。

2. テレビで放送された事に対する記事

テレビが放送された直後に、そのことに対しての記事を公開することができれば、かなりのアクセスを集めることができます。

やはりテレビの持つ影響力はすごいです。

テレビで紹介された商品などがあれば、それを取り扱っているWEBサイトが一時ダウンするといったこともよく聞く話だと思います。

もし可能であれば、番組を見ながら記事を書いていくことができれば効率的ですね。

ダイエット系のネタや食事系(メニューやレストラン)のネタ

などがこのケースに当てはまりやすいと言えます。

私もこのやり方で、いくつか当てています。

テレビ番組表などから当たりそうなネタを予め探す必要がありますが、これは何度か経験する内に何が当たりそうか分かるようになります。

これはどういうことかという、数をこなす内にどういったネタが話題になりやすいのかの傾向が掴めるようになってきます。

例えば、一度テレビで紹介されたレストランの記事を書いてアクセスを集めることができたなら、その番組で紹介される他のレストランのことも記事にしてみるというような検証をしてみます。

そして、もし何度かそれらの記事でアクセスを集めることができれば、その番組で紹介されるレストランネタは常に一定のアクセスを望めるということが分かります。

他にも、番組ではなく、レストランの系統の方に目を付けて、同じ系統のレストランが別の番組で紹介された場合に、それを記事にしてみる。

そうしてアクセスを集めることができれば、その系統のレストランがテレビで紹介されれば、やはりアクセスを集めることができるという推測をすることができるようになります。

トレンドサイトでは、目先の話題だけに目をむけるのではなく、これまでのデータからある程度の推測、仮説を立てるということも効果的です。

私の場合は、この方法が得意です。

予想を立てやすい分、難易度は中くらいだと思います。

3. 未来に確実に起こることを記事にする

イベントや自然現象がこれに当たります。

例えば、有名なクリスマスイベントなどあれば、
前ってそれを記事にしておけば、そのイベント日の1週間くらい前からアクセスが集まり始め、イベント当日に爆発します。

実験的に試してみましたが、予想通りアクセスは集まりました。

自然現象も同じことが言えます。

例えば、しし座流星群の記事を書いたところ、

やはり1週間くらい前からアクセスが集まり始め、

流星観測当日には1日で1万ページビューを超えました。

日本で観測可能であった、皆既日食や金環日食であれば、

さらなる爆発的なアクセスを集めることができたと思います。

アクセスが集まりそうな、イベントや自然現象について予め情報をキャッチして記事にするだけなので、難易度は低いです。

しかも、当日の1週間前くらいからアクセスが集まり始めるので、

通常のトレンド記事に比べて、記事としての寿命が長いです。

これら 3 点を心がけて記事を書くことで爆発的なアクセスを集めるきっかけになるはずです。

次はトレンドサイトの記事における属性について考えてみたいと思います。

トレンドサイトにおける記事の属性は2つあります。

1つは、**瞬間的にアクセスを集めてその後収束するもの**

2つ目は、**継続的にアクセスを集めるもの**です。

瞬間的にアクセスを集める記事というのは、
事件や急に話題になる出来事の記事です。

芸能人の恋愛発覚や、スポーツ選手の不祥事、テレビで紹介されたもの
などです。

これらの記事は瞬間的にアクセスを爆発させる破壊力を秘めています。
1日で1万、2万ページビューを集めることも可能です。

そのような爆発力を秘めている半面、
継続的なアクセスはあまり望めません。

つまり、**一発屋的な記事**というわけです。

記事としても寿命は短いですが、トレンドサイトとしてアクセスを
集めていくには、このタイプの記事を狙っていけるようになる
必要があります。

これが結果としてサイト全体のアクセス数の底上げとなります。

次に継続してアクセスを集める記事です。

継続してアクセスを集めると言う事は、一過性の話題のニュースではないタイプのもになります。

継続して検索されるタイプのもですね。

例えば、

ダイエット方法や料理やインテリアなどの作り方系、

レストランなどのスポット紹介

などですね。

これらがテレビや雑誌などで取り上げられた時に記事にしておき、
その際詳細な説明と共に役に立つ記事にしておくことで、
その後も継続的なアクセスを集める事ができます。

トレンドとしての話題を記事にするというより、
役に立つ情報をまとめておく感じです。

**爆発的なアクセスは望めませんが、安定的なアクセスを集めることが
できる渋い記事といったものです。**

この2つの属性の記事をバランスよく構成させることで安定的なアクセス
繋げることができます。

さらに、実はこの2つの属性のハイブリット的な考え方もあります。

トレンドで記事を爆発させるには、
話題をいち早くキャッチする必要があります。

でも、ずっとPCに張りつてでもない限り、
そうそう素早くキャッチすることは難しいですね。

そんな時は、未来のことを取り上げておくことがよいということは、
既に説明している通りです。

ここでさらに深く考えてみると、未来の事でかつ、継続的に発生する話題
を取り上げることが効果的だと気が付きます。

毎年必ず発生するイベントのことですね。

バレンタインやハロウィーン、スポーツイベント、アイドルのコンサート
などです。

これらのことを詳しく取り上げた情報満載の記事を作成することで、
毎年その時期になると安定的なアクセスを集めることが可能になります。

トレンドサイトでは、日々話題を取り上げて記事を作成することになります。そのやり方だけでは、さすがに息切れしてしまいますので、このようなタイプの記事を1年のカレンダーに中に満遍なく散りばめておくことで、アクセスアップの援護射撃として役に立ちます。

9. アクセスを集めることのもうひとつの効果

トレンドサイトでは、話題性のある情報をいち早くキャッチし、それを記事にしてアクセスアップを図りますが、アクセスアップの効果は何も報酬の発生率を高めるばかりではありません。

アクセスを集めることでもうひとつ効果があります。

例えば、ある商品がテレビ番組で紹介されたとします。

そこで「商品名、番組名、放送日」のキーワードで記事を書いたとします。

本当は「商品名」だけで上位検索されれば一番いいのですが、

公開されたばかりの記事においては、よほどライバルが少なくない限り、

1つのキーワードだけで上位表示されるということはほぼありません。

あとは、よほどのニッチワードであるなどですね。

そこで3つ、4つの複合キーワードで上位表示することを狙います。

今回の例で言えば、「商品名、番組名、放送日」の3つの複合キーワードでタイトルを付けます。

仮にこの記事が爆発しアクセスを集めることができたとしたら、Google よりこの記事は価値があるという評価を受けられます。

その結果、次第に3つの複合キーワードでなく2つのキーワードでも上位表示されるようになります。

つまり「商品名、番組名」だけで検索されるようになるということです。

それによりさらにアクセスが集まります。

そうすると、さらに評価が高まり、最終的には1つのキーワードのみで上位表示されるようになります。

この場合ですと、最終的には「商品名」だけで検索されるということです。

いきなりひとつのキーワードだけで、上位表示を狙う事は難しいですが、複合キーワードでアクセスを集め、徐々に記事の価値を高めていくという方法でアクセスアップは狙うべきです。

この方法でいくもの記事をひとつのキーワードで上位表示することができています。

これももちろん最初からではなく、検索回数の高まりと共に、徐々にという感じです。

タイトルにキーワードを盛り込む際は、
このように将来的にどのキーワードを一番強くしたいかなども
考えながらタイトル付けをすると効果的です。

もうひとつサイトにアクセスを集めることによる効果を挙げます。

トレンド記事は基本的には一過性の記事になるので、時間と共に
アクセス数は下がりますが、一度大きな爆発をさせておくと、
その後のサイト全体のアクセス数が少し底上げされます。

例えば、始めたばかりで1日のページビューが100しかなかったとしても、
5000ページビューの爆発を起こすことで、爆発後のサイトのアクセス数
が底上げされて、1日のページビューが200とか300とかにアップしま
す。

これはサイトにアクセスが集まることで、サイト全体の評価が高まるため
だと思います。

これを繰り返すことで、

最終的に安定的にアクセスが集まるサイトになります。

10. 記事は再度爆発する

これまでトレンドサイトの記事におけるアクセス数の爆発(一気にアクセス数を伸ばす)ことについて、解説してきましたが、この爆発というのは1記事1回だけということではないです。

記事は再度爆発させることができます

例えば、あるスポーツ選手の活躍が話題になり、その記事を公開したとします。

その記事にアクセスが集まり、評価が高まり、上位表示されるようになった場合、

その選手が何か問題を起こした場合や活躍した場合など世間の注目を集めた際に、過去に書いた記事が再びアクセスを集め再度爆発します。

新しく話題になった方を記事にしても、そちらにアクセスが集まらず、
一方的に過去に書いた記事の方にアクセスが集まるとい事があります。

ここから分かることは過去記事がある程度上位表示される状態であれば、
必ずしもその話題に完全にマッチしたタイトルでなくてもアクセスは集まる
という事です。

過去に「しし座流星群」でアクセスを集めたことがありましたが、
その後の「ふたご座流星群」が観測できる日にもいきなりアクセスが
上がりました。

明らかに「ふたご座流星群」で検索してきている人が流れてきている
ようでした。

このように関連しているだけでも十分アクセスは集められるという
わけです。

もちろん本家の「ふたご座流星群」の記事とのアクセスは比較にはなりません。

ちなみに、再度爆発しやすい記事というのは、

有名人などの人にフォーカスした記事

テレビで紹介されたレストランや料理、ダイエットネタなど

です。

1の場合は、その人物で他の話題が発生した時に再度アクセスが集まりやすくなります。

また、扱う人物は既に有名な人よりは、まだあまりメジャーではないの方がライバルが少なく、注目を集めた時に記事が爆発しやすくなります。

こういったあまりメジャーではない人物についての記事を
いくつか予め仕込んでおくことも有効です。

一気に爆発させるというよりは、地雷のようにセットして寝かせておく
という感じです。

2の場合は、一度紹介された内容が、別の番組で再度紹介されることが
あり、その場合に、再度爆発する可能性が高まります。

爆発とまでいかななくても、再度記事がクローズアップされてアクセスを
集めるといことは珍しくありません。

最初の頃の記事数が少ない時は、毎日アップした記事しか
ほとんどアクセスを集めることができないと思います。

つまり常にアクセスを集めることができる記事を書き続けないと
いけないという気持ちになってしまっ、後に気持ちが続いていかない
ということが起きてしまいます。

でも、これは最初の記事数が少ないときだけです。

記事の数が増えてくると、

それだけ扱う記事のバラエティも増えてきます。

そうなってくると、過去の記事にアクセスが再度集まることもよくあります。

目安は記事数が100～200を超えたくらいからです。

そこまでは根気よく記事を書き続ける努力が必要です。

11. ずらした複合キーワードで上位表示を狙う

複合キーワードで記事タイトルを付けることについて解説しましたが、メジャーな話題の場合、この複合キーワードをまともに付けても競合が多くて、最初はなかなか上位表示させることができないということがあります。

実際には検索ページでの上位表示には本文の内容や、メタタグのキーワードなど、他の要因もありますが、圧倒的に記事タイトルの比重が大きいです。

なので、如何に検索されやすい言葉が効果的に入っているタイトルを付けることができるかが、その後のアクセスを集める鍵になってきます。

とは言え、例えばある芸能人が結婚する話題であった場合に「芸能人名、結婚、相手の名前」では他にも似た記事が多くて、埋もれてしまいます。

他にも、テレビである商品 A が紹介されたとします。

当然、放送直後より、その商品が検索されだします。

その時に、「〇〇テレビで紹介された【商品 A】」という記事を書いたとしても、ほとんどアクセスを集めることはできないです。

というのは、

他の人も同じようなタイトル付けをして記事を公開するので単純にやはり埋もれてしまうからです。

せっかく時間を使って、記事を書いても、タイトル付けがダメでアクセスが集まらないというのはもったいないです。

こういった場合は、キーワードをずらして考えることで、他に似た記事がないフィールドを作り出します。

今回の場合などは、「相手の名前、結婚、プロフィール」などとして、あえて主役を芸能人から相手に置き換えて記事を書きます。

多くの記事が結婚する芸能人にフォーカスしている所、あえて相手の方にフォーカスするということですね。

もしくは、主役の芸能人の前に付きあっていた人についてのことを記事にしてもよいと思います。

つまり、あるキーワードが話題になったときに、そこから派生するキーワードでも検索する人は必ず存在するわけで、そういった層をターゲットにするというわけです。

結婚のニュースであれば、当然相手や前に付き合っていた人のバックグラウンドにも興味がある人は必ずいると思います。

そのニュースの持っているストーリーのどこの部分をフォーカスするかということなのです。

もう1つ例を挙げます。

例えば、商品 A について調べているうちに、関連商品や類似商品も見つけたとします。

当然、商品 A に興味持って調べている人の何割かは、その関連商品についても調べるはずなのです。

そこで自分の記事に集めるアクセスのターゲットを【商品 A】ではなく、関連商品【商品 B】にズラすわけです。

この場合は、「商品 A」というビックキーワードで勝負しても難しいので、「商品 A」の関連商品や類似商品などに着目してみます。

「話題の【商品 A】を超える？【商品 B】を徹底解剖！」

といったタイトルにすることで、「商品 B」で検索している人を
サイトへ呼び込むことができます。

当然、商品 A 単体で上位表示されるサイトに比べてアクセスは落ちますが、埋もれてまったくアクセスが来ないという無駄なことにはなりません。

仮に後日、商品 B が今度話題に上がった時には、その記事が上位表示
されます。

既に公開されていてスピードが速いのと、
それまでにアクセスを集めていてページの評価が高まっているからです。

このような記事を沢山作ることで、
段々と安定的なアクセスを集めることができるようになります。

もちとん本筋と比べれば、アクセスの絶対数は少なくなってしまうかもしれませんが、思いのほか検索される上にライバルも少なく記事が爆発する可能性もあります。

「世界で最も美しい顔ランキング」に日本人がランクインしたニュースがありました。既にそのことを話題にしているサイトは沢山ありましたが、1位の人物について取り上げているサイトはありませんでした。

この場合、あえて日本人については触れずに、1位の人物についてフォーカスすることで独占的にアクセスを集めることができます。

つまり、**主観を変える**というずらしです。

本筋の話題だけではなく、それに関連する話題が気になる人というものも必ず存在するので、そういった人をターゲットにして記事を作成します。

あとは**誤字系のずらし**があります。

誤字と言っても本当の字が間違っているわけではないです。

世間一般とは違った言い方をすることです。

例えば、野球選手の記事を書くとして、

ふつうは「〇〇投手」と書くところを「〇〇選手」とします。

ほとんどの記事が「投手」としているところを、あえて別の言い回しを

することで記事のタイトルをずらします。

アクセスを大きく伸ばしたいので、100%マッチしたタイトルを付けがちに

なってしまいますが、結果的にアクセスが伸びないことも多いので、

ずらしのテクニックを使ったタイトル付けは心掛ける必要があります。

また、タイトルを付ける際は、事前にその複合キーワードで検索をして競合サイトがどの程度いるかの確認はしておきましょう。

ちなみに既に説明しているとおり、最初は3つくらいの複合キーワードでしか上位表示できなかつたものも、検索される回数が増えれば、徐々に2つ、そして最終的に1つのキーワードでも上位表示されるようになります。

つまり、最初にメジャーなキーワードを複数使ってタイトルを作っても、埋もれてしまって結局あまりアクセスを集めることができないという状態よりは、ズラしたキーワードを含めてタイトル付けをしてアクセスを集め、最終的にメジャーキーワードでアクセスを集めることができるようなことを狙うべきです。

今回の例で言うと、

「芸能人名、結婚、相手」

というキーワードでタイトルを付けるよりは、

「芸能人の前に付き合っていた人、プロフィール、芸能人名」

というキーワードでタイトルを付けておいてアクセスを集め、

最終的には「芸能人名 結婚」などで上位表示されることを狙います。

もちろんタイトルには「結婚」の文字は入っていませんが、

本文中に入っている「結婚」の文字でも検索に引っかかるよう

になります。

こうしたズラしのテクニックは、トレンドサイトでアクセスを集めていくには、

必ず必要になるのでしっかりと身につけておきましょう！

12. 記事数を増やす

トレンドサイトでアクセスを集めるにはずらしのキーワードを使ったタイトル付けで記事の上位表示を狙っていく方法が有効ですが、ほとんどの記事は一過性のものになるので日々記事の更新をしていないといけないことになってしまいます。

さすがにそれはいつか息切れしてしまうことになります。

いわば**全速力でずっと走っている状態**だからです。

これは記事数が少ない時には特にそのように感じてしまいます。

トレンドサイトを始めても、ここで息が続かなくて、

長続きしないということも多々ありとても勿体ないことだと思います。

記事数は多くなれば多くなるほど、それらが後押しになって
全速で走るペースを少しずつスローダウンさせることに繋がります。

例えば、記事数が30記事しかない場合で、
しかも1記事1ビューしか取れない場合は、1日 MAX30ページビュー
しかありません。

でも、仮に記事数が500記事溜まれば、最低でも500ページビューは
獲得できることになります。

実際には500記事あって全てが1ページビューなどはありませんので、
記事数が増えれば多い程、それだけ多くのアクセスが期待できます。

つまり記事数を増やすということは一番の基本で且つ効果が高い作業に
なります。

やはり記事数が少ない状態で、継続的なアクセスを集めることは難しいです。

でも、逆に言えば記事数がある程度集まれば、その分アクセスも伸びます。

単純に数で勝負できる世界というわけです。

また、記事数が増えれば増えるほど、過去の記事が再度クローズアップされて、いきなりアクセスを集め始めるという現象も珍しくありません。こういったアクセスも相当な援護射撃となります。

簡単な話、

サイトのアクセス数は単純に記事数(ページ数)に比例する

ということです。

なので、

できるだけ質の高い記事(質が高い方が再度クローズアップされやすい)
を多く書くことが、確実にサイトへのアクセスアップに繋がります。

私の実感では記事数が100記事を超えた辺りから、
過去の記事も再度アクセスを集め始め、アクセスが安定するようになって
きました。

200記事を超えるとさらにそれが顕著になります。

例えば、その日に作成した記事がまったくアクセスを集めることが
できなかったとしても、過去の記事にアクセスが集まるように
なっているので、アクセス数を維持できるようになります。

ということで、継続してある程度までは、しっかりと記事数を増やすという
事は重要な要素となります。

トレンドサイトに限らず、どのウェブサイトにおいても記事数とアクセス数は比例する傾向にあります。

記事ページ1つ1つがサイトへの入り口になるので、当然その入り口は多い方が良いというわけです。

もちろん内容もしっかり読んでもらえるような文章にします。

ページを開かれてもぱっと見ですぐに閉じられてしまうような、内容の薄いページを量産しても意味がないので、その点は気をつける必要があります。

13. 安定的アクセスを集める戦略

トレンドサイトでは、話題になっている出来事を記事にしますが、急に検索される記事というのは、その注目のブームが去るとガクッとアクセスが下がります。

一気にアクセスが集まるのはいいのですが、この記事の寿命だと常にアクセスを集める記事を書き続けないといけなくなります。

そこで、1日で1万ページビューを集めるような爆発力のある記事ではないですが、安定的に毎日100から1000ページビューを集めるような記事を取り扱っていくことがトレンドサイト運営では効果的です。

では、こういった記事がこれに該当するかというと、

「ドラマ関係の記事」

「あまりメジャーではない人物の記事」

「レストランやレシピなどの一般的な話題」

などが継続的なアクセスを集めるのに適している記事タイプになります。

まず、「ドラマ関係の記事」ですが、

基本ドラマは1クール3カ月間放送されますよね。

つまり、ドラマに関する記事でアクセスを集めることができれば、

3カ月間は継続的に検索されますし、毎週ドラマの放送終了後にも

アクセスが集まります。

ここで、気をつけたいのは、やはりタイトルです。

あまりメジャーなタイトル付けでは埋もれてしまうので、
タイトルをズラす必要があります。

例えば、あるドラマの2作目が始まるとします。

その場合、そのドラマのタイトルだけでなく、前作のタイトルも
入れておくことで、前作のドラマにも興味がある人や関連が気になる人の
アクセスを呼び込むことができます。

あと、ドラマの場合は、

放送開始より前に記事を公開しておいた方がいいです。

ドラマのキャストやあらすじや自分なりの見解など、

その時点で分かっている情報をまとめて記事にしておきます。

はやめに公開しておくことで、より検索上有利に働きます。

次に、「あまりメジャーではない人物の記事」です。

メジャーな人は既にライバルが多いので、

なかなか上位表示させること自体が難しいです。

ですので、これからメジャーになりそうな人物などがおすすめです。

「この人これからブレイクしそうだな」

とか感じる人がいたら、その人物についての記事を扱うことで、

後々注目を集めたときに爆発しますし、人物系の記事は

日々その人のことを検索する人が一定数存在するので、

安定的なアクセスを運んできてくれます。

一度爆発した記事は、その後検索上位に表示されやすくなります。

実際、Google から今後は上位表示されることがあるとの通知を受け取ったりもしますので、ほぼ間違いないと思います。

芸能人だけでなく、スポーツ選手もいいですね。

例えば、サッカーや野球の新人選手ですね。

高校3年生でその後プロへの道へ進む人物であれば、その時点ではまだそれほど有名ではないはずなので狙い目です。

プロ生活を始めて、活躍すれば過去に書いた記事にアクセスが集まる可能性が高いです。

最後に、「レストランやレシピなどの一般的な話題」ですね。

これらはあまりトレンドという感じではなく、むしろ一般的な話題です。

普通にレストランや、レシピの記事を作成しても、ライバルが多ければ上位表示されませんし、マイナーなネタであれば検索されません。

では、どうするかというと、

「テレビで取り上げられた」もしくは「テレビで取れ上げられる予定」のネタの記事にします。

テレビの放送終了後は、それ関係のキーワードはすごく検索されます。

例えば、あるレストランがテレビで紹介されたとします。

そうすると、突然そのレストラン名でたくさん検索され始めるわけです。

予め、そのレストランについての記事を仕込んでおけば、

放送終了後から位独占的にアクセスを集めることができます。

それによって、記事の評価が高まり、そのレストラン名で検索した場合に、

自分のページが上位表示されやすくなります。

それ以降は、そのレストランについて検索している人のアクセスを

集めることが可能になります。

また、一度テレビで紹介されたネタは、再度別の番組でも紹介される

ということもあります。

そうした時には、最初以上にアクセスと集めることができます。

この3つに共通して言えることは、

継続して検索されそうな話題を見つけて、いちはやくそれを記事にする。

話題になったときにアクセスを集め、上位検索されやすくなる

それ関係の検索に対するアクセスを継続的に集めることができる

ということになります。

記事数が集まってくると、毎日どれからしらの記事に
500から1000ページビューのアクセスが集まるように
なっていきます。

この段階までサイトを育てることができれば、
かなり安定感がでてきます。

14. アドセンス広告のクリック率と記事内容の関連性

アドセンス広告はその記事の内容にマッチしたものが表示されます。

つまり、毎回同じ広告が掲載されるわけではなく、記事ごとに掲載される広告が異なるというわけです。

実際にトレンドサイトを運営していて気が付いたのですが、
クリック率が高い記事と低い記事という傾向があります。

クリック率が低い記事というのは、主にニュース系の記事です。

有名人の不祥事の記事や事件の記事などは、アクセスを集めはしますが、クリック率は概ね **0.3~1.0%** といったくらいです。

逆にクリック率が高い記事というのは、料理やメニュー系の記事です。

これらの記事のクリック率は **3%** を超えることもあります。

時には 平均クリック率 **8%**ということもあります。

おそらく、これらのタイプの記事の場合、クリックされやすい広告が表示されているのだと思います。

逆にニュース系の場合は、コンテンツにマッチした広告という形ではないので、クリック率は下がってしまっているみたいです。

またおそらくサイトへの訪問者もニュースの内容そのものにしか興味がないため、記事を読み終えたら即離脱する傾向が強いのだと思います。

これらをあえて狙う必要はありませんが、記事のタイプによってクリック率に大きな違いがあるということは頭の片隅にでも置いておくといいです。

15. 必ずしもニュース系の記事だけを狙う必要はない

記事を書くときに、

どうしても文章を書くことができない

ニュースサイトのコピペ(ニュースの書きなおし)になってしまう

ということも始めたばかりであれば当然あります。

でも、トレンドサイトは、ニュースサイトではないです。

あくまで個人のブログなのです。

日常から話題になっている出来事を取り上げ、それを記事にしているわけですから、そこに自分の主観や感想がふんだんに入っている問題ないわけです。

その話題についての出来事10%、その他は自分の感想が90%くらいという記事を書いたりしますが、そういう自分の感想文のような記事の方がアクセスが集まったりします。

では、読んでいておもしろいコンテンツとはどんなものだと思いますか？

それは、単なる記事の書きなおしの文章ではなく、気持ちが入った文章が盛り込まれたコンテンツだと思います。

つまり、書き手の気持ちが入った文章です。

単に、ニュースの書き起こしのような記事では、他のニュース記事と一緒にですし、時系列で出来事の流れを追うだけなのであまり面白くはないですね。

それよりは、その話題を自分なりにどう捉えたか、
どんな感想を持ったかなどを交えて書かれた文章のほうが
読んでみたくなります。

人は他の人の意見が気になるものです。

ニコニコ動画があれだけ人気なのは、
動画に対するコメントを読むことができるからです。

つまり、動画を見ながら他の人の意見に触れることが
できるのがおもしろいのです。

トレンドニュースについても同じ考えを取り入れて、
是非自分の感想もおりませてください。

また、Facebook や Twitter などのソーシャルメディアでの拡散に繋がりがやすくなります。

書き方としては、まずはその話題についての情報を集めます。

集めるといっても、その情報をまとめて記事にする訳でなく、あくまでどういった内容なのかをということを自分が把握するためです。

その内容について一通り読むと、必ず自分なりに思ったことや感想などが頭に浮かぶと思います。

それを記事として書いていくわけです。

最初にその話題についての概要を書いて、その後で自分の主観を述べます。

もちろんタイトルキーワードも内容に、きちんと含めておきます。

それぞれのキーワードについて調べておけば、それらの内容について思ったことを書くことはそんなに難しいことではないです。

そうして作った文章は、ただ事実だけが淡々と述べられた文章よりおもしろいものになるので、記事をしっかりと読んでもらいやすくなります。

それはそのままサイトの滞在時間アップにも繋がります。

サイトに訪れるユーザーにとって、

話題のネタは他のサイトで既に内容を知っていることも多いので、

内容が被っている場合は、そのまま読み飛ばされてしまいます。

多くの人にとって、事実は一度読めば十分ですが、
他の人の意見が入ったストーリーには興味を持ってもらいやすいので、
なかなか記事が書けない場合、文字数を増やせない場合は、
是非チャレンジしてもらいたいです。

そういう意味では、最初は自分に興味のある分野の記事から書き始める
方が、スムーズにスタートできると思います。

サッカーが好きであれば、サッカーの記事、
AKB48に興味があるのであれば、AKB48の記事
を中心に書いてみるわけです。

自分にとって興味があることなので、断然書きやすいはずですよ。

私の場合は、サッカーが好きなので、サッカー系の記事は10分くらいで1000文字は書けてしまいます。

これが苦手なジャンルだと3倍以上かかります。

まずは記事を書くと言う行為自体に慣れて、そして他のジャンルの記事も取り入れていくとスムーズです。

注意したいのはトレンドサイトだからといって、他のサイトのニュース記事をコピペで寄せ集めるということは絶対にしないでください。

それこそ意味がないものですし、サイトとしての価値もない(単なる模造サイト)になるので、Google よりペナルティを貰って、即終了となってしまいます。

トレントサイトはあくまで個人ブログである

価値のある情報を提供できるサイトを目指す

自分の意見も記事に書いてみる

といったことを心がけて、サイトを育てていくべきです。

あともう1つお勧めの方法があります。

放送後のテレビ番組の内容紹介です。

テレビって見れなかったりした人や、

番組のあらすじだけを知りたい人って結構います。

そんな人をターゲットにして、番組紹介の記事を書くわけです。

内容が網羅された記事は結構重宝されますよ。

難しいのは、話題になりそうな番組を扱うことと、
その番組を実際に見ないといけないという事です。

見ながら書ければ簡単なんですがね。

こういった感じで記事を書くことを続けるうちに
段々と記事を書くという行為自体に慣れてきます。

16. 1年で一番アクセスを集めやすい時期とは

イベント系の記事は毎年安定的にアクセスを集めることができます。

そのイベント系の記事ですが、1年を通して圧倒的にアクセスを集めやすい時期というものがあります。

まずは、こちらのアクセスグラフを見てください。



すごく不自然に波打っています。

普通のサイトであれば1年を通してアクセス数は、多少の波こそあれ
ほぼ横に一定となります。

でもこのアクセス数は、ある時期に向けてアクセスが急上昇し、
そしてその時期が終わると急激にアクセスが下がります。

この時期こそ1年で最もアクセスを集めることができる時期となります。

その時期とは「**クリスマス**」です。

クリスマス関連のキーワードで記事を書くことで、沢山のアクセスを
集めることができますし、毎年クリスマスの時期になると再度アクセス
を集めます。

クリスマス時期は、まさに鉄板記事的な存在です。

例えば、「クリスマスケーキの作り方」「クリスマス関係のイベント」
「クリスマスプレゼントランキング」「クリスマス ケータリング」などです。

クリスマス時期であれば、他にも沢山思い付くと思います。

クリスマス系のキーワード記事は本当にアクセスを集めやすく、しかも毎年のことなのでお勧めです。

大体10月ごろからアクセスが徐々に増え始めるので、その前までにいくつか記事を仕込んでおきたいです。

実はクリスマス時期に圧倒的にアクセスを集めることで、もう一つのメリットがあります。

グラフをみると分かりますが、クリスマス後はアクセスが急降下します。

ただ、その後のアクセス数は前年度比べて約 1.5~2 倍くらいに増加しています。

つまり一度ピークを越えて、アクセスが下がっても、アクセスアップ前と同じアクセス数にはならず、少し上乘せされている状態になります。

ここから推測できることは、おそらく一時的にアクセスが高まることでサイト全体の評価が高まり、全体として記事の上位表示に対してよい影響を与えているのではないかと思います。

一度この波を作ってしまうと、アクセス数は一定ではなくなり、毎年クリスマスを軸にして 1.5 倍ずつアクセス数の底上げができるサイトになります。

即効果がある方法ではありませんが、長期的にサイトを育てていく場合は相当有効な手法だと思っています。

17. 圏外へとばされるということ

実はトレンドサイトを運営していて常に気をつけていないといけないことがあります。

ある日突然アクセスが急激に落ちて、まったく人が訪れなくなるような、そんな瀕死の状態に陥ることがあります。

その多くは、[パンダアップデート](#)による影響です。

パンダアップデートとは、Google が検索結果の品質を高めるために実施している検索アルゴリズムのアップデートの名称です。

より価値の高いサイトを検索結果に表示して、逆に質の薄いサイトの順位を大幅に下げるといったものです。

パンダアップデートはあくまで、
検索結果により精度の高い情報を表示することが目的ですので、
最低限気を付けなければいけないところきちんと押さえておけば
それ程気にすることはありません。

その押さえておきたい項目は、こちらです。

■記事の文字数を最低500文字以上で書く

文字数が少ないと薄っぺらいサイトだと思われてしまいます。
文字数は多ければ多い程いいです。

■サイト内での重複コンテンツをなくす

同じ記事内容が複数存在していたり、同じタイトルの記事があった場合、
それらは SEO 対策の為の無駄な記事とみなされてしまう
可能性があります。

■タグは使用しない

タグを使用してしまうと、同一のタグが設定されていた記事がすべて重複コンテンツとみなされてしまう可能性があります。

■他からの記事のコピペや流用をしない

単なるコピペだと、評価が下がります。

ページの作成日時によりどちらかオリジナルなのかを判別することは可能だと思うので避けましょう。

■タイトルを単なるキーワードの羅列のような形にしない

きちんと意味の通るタイトル名としておかないと、

SEO スпамとみなされる可能性があります。

最低限これらの事は守りましょう。

要するに文字数が多く、しっかりとした記事構成であり、

しかもその記事の内容にオリジナリティを持たせるということです。

せっかく手塩にかけたサイトが圏外で飛んでしまうと、
それまでも苦勞が水の泡になってしまうので、
最初からこれらは最低限しっかり守って取り組みます。

18. おわりに

トレンドサイトはやってみると実に奥が深いです。

単に話題の記事を書き続けるだけではなく、
アクセス推移やクリックの傾向、などからいろいろ仮説を立て、
検証や実験の意味を持った記事投稿なども行う事で、
新たな発見やテクニックを見つけることができます。

同じ作業の繰り返しではなく、常に何かしらの発見を得られるように
サイトを育てていくことが長期的に見た成功に繋がります。

おそらくいろいろ試せば試す程、長く続ければ続けるほど
まったく思いもよらなかったことに気が付くと思います。

私も沢山のことに気が付くことができました。

それらの気付きや発見はすべて、あなたのオリジナルの知識
となります。

サイト運営をしていく上でも、そして人に提供することが出来る価値
としても、これはすごく意味のあることです。

トレンドサイトは、単なるニュースを書いてアクセスを集める為の作業
としてだけでなく、アクセスアップに関しての実験、考察の場としても
十分活用できるサイトです。

きちんと取り組み、そして実践することで、短期間で結果を残すことが
できることもトレンドサイトの特徴のひとつです。

それ故に、手っ取り早く実績を作るという目的に最適なのです。

このレポートで解説しているノウハウがあれば、
実際に稼ぎ、そして実績を作ること自体は難しいことではないですが、
さらに詳しいノウハウやテクニックを知りたい方は

【実績作りの指南書】トレンド×アドセンスで確実に稼ぐ！

のメール講座に登録してみてください。

[【実績作りの指南書】トレンド×アドセンスで確実に稼ぐ！](#)

[メール講座登録ページ](#)

私自身が稼ぐことができたテクニックや、妻が結果を出すに至るまでの
その軌跡など生きた情報もお届けします。

このメルマガ講座に参加することで、

『トレンドサイトで稼ぐための更なる実践的なテクニック』

『稼ぎ続ける為に必要な思考力』

『実績を作り、それをどのようにその後につなげていくのか』

といったことを身に付けることができます。

他にもアメリカ発の最新マーケティング事情や
気になるウェブ業界ニュースなどもお伝えしていきます。

アメリカに住んでいるからこそ得られる生きた情報をお届けします。

はっきり言って、

このレポートの内容とメール講座を読んでもらえれば

月10万円の実績を作ることは簡単だと実感してもらえるはずです！

サクッと最初の実績を作ってしまったって、

そこから100万円に向けてのステップアップを成し遂げましょう！

会社員として働いている場合、月の給与を10万円昇給させるのですら、

それこそ何年もかかってしまいます。

仮に昇給しても仕事は忙しく、責任と重圧のプレッシャーは

増すばかりです。

そんな生活ではまったく心にゆとりが持てませんよね。

会社からではなく、まったく別の方法で生活をするのに十分なお金を

稼いで心と時間のゆとりを手に入れましょう。

それでは、次はメール講座でお会いしましょう！

最後までお読みいただきありがとうございました。

発行者情報

発行者： 椎名 大

ブログ：<http://www.polyglotconspiracy.net/>

メルマガ登録：<http://www.polyglotconspiracy.net/clp/>

メールアドレス：marshal@sktmm.jp

ご意見、ご感想などお気軽にメールください！