

ブログやSNSで何を書けばいいのかわからない・・・  
という悩みが馬鹿らしくなるくらいアイデアが溢れる

## **価値のあるコンテンツを 量産する方法…**



岡本 亮

はじめに

**【推奨環境】**

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

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

**【著作権について】**

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◆レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◆本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

**【使用許諾契約書】**

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）と作者（以下、乙とする）との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第 1 条（目的） 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条（第三者への公開の禁止） 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 3 条（損害賠償） 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壹萬円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 4 条（その他） 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

# 自己紹介

こんにちは、岡本亮と申します。

27歳、北海道出身で  
現在は熊本に住んでいます。

医療系の仕事をしています。  
(救急救命士・准看護師)

趣味はランニングやアウトドア、  
スキーやスノーボードなどです。

妻1人、子ども(1歳)の3人家族です。

およそ2年の間、  
ネットビジネスで稼ごうと模索し続け  
高額塾や高額商材を買い漁り続けた

『典型的ノウハウコレクター』

でした。

250万円以上を費やしました。

それでも充実したライフスタイルを諦められず

ついに生活できるまでの収入を  
得ることができる能力を身につけました。

とても苦しくて不安な時期があると思いますが、

突き抜けるとあっという間です。

苦しんだ分だけ、

『あれっ?』

という感じでステージがあがります。

エロ本ばかり見続けて  
知識だけはハイレベルな

童貞中学生と一緒にです。

ノウハウコレクターの人は

『あとは行動するだけ』

という状態です。

ノウハウコレクターの時期も  
必要なんだと心から感じるはずです。

もうあとだけ少し我慢すれば  
苦しいところから抜け出して  
最高に幸福な人生が待っています。

頑張りましょう！

## 価値の高いコンテンツを量産する方法・・・

このレポートは  
価値の高いコンテンツを量産する方法です。

コンテンツと言っていますが

毎日のブログやSNSでの記事や  
無料プレゼント、  
無料レポートなど

お客さんに提供するすべてのものを指しています。

情報発信をする人なら、

その情報発信の内容そのものということです。

「ブログで何を書けばいいのかわからない」

「無料レポートとか  
メールアドレスを集めるための  
無料プレゼントとか、  
何を作ったらいいのかわからないよ・・・」

といった悩みが一発でなくなります。

反対に

『次はどんなことを作ろうかな・・・  
時間ないなー！』

と、無駄なことをする時間をもったいなく感じて  
どんどん行動できるようになります。

誰でも

やるべきことがわかっていると  
自然と行動できてしまうからです。

もしもあなたが働いている方なら

毎日、仕事から帰ってきて  
ブログの記事を書くのが楽しみになるはずです。

生活すべてがいわゆる『ネタ探し』のため  
になります。

感度が上がって、普段の生活でいろんなものを  
吸収してやろうとして

取り入れる情報量が自然と増えます。

そしてお客さんに

「いつもためになる情報を提供してくれてありがとう」

と感謝されて、ますますやる気がみなぎります。

つまり、単純に人生が楽しくなります。

# 全てを剥奪されてもこれだけは覚えておきたいコンテンツを作るときの大前提

一番大前提にするべき考え方は

見込み客は何を知りたいのか？  
どんな問題を解決したいのか？  
どんな結果を具体的に得たいのか？

ということです。

## 『すべてはお客さんのために』

あなたは情報を発信しなければいけません。

見込み客とは、  
あなたのお客さんになってくれそうな人です。

あなたの商品を売りたい  
ターゲットということです。

もしかして、  
ターゲットをよく決めていない人もいます。

もしそうなら全然恥ずかしくありません。

僕がそうでした。

簡単に言うと、売りたい相手はどんな人なのかを  
できるだけ細かく決めて

**その人が使っている言葉や生活、習慣を取り入れて  
コンテンツを作っていかなければなりません。**

例えば、「リストラ」「満員電車」  
などは、サラリーマンには  
どストライクで心に響きますが

大学生の心にはそこまで響きません。

ターゲットが大学生なら違う言葉を選ぶということです。

というように、情報発信の基本は

”ターゲットを決める”ことです。

彼のことを深く考えて、

『彼ならどんな情報が欲しいだろう・・・』

『どんな悩みがあるだろう・・・』

というところからコンテンツを作っていきます。

この考え方が根本的に  
脊髄に染み込んでおけば

どんな情報発信をすればいいのかが  
自然と溢れ出てきます。

『今日は〇〇さんのセミナー行ってきました！』

『今日は〇〇を食べました！』

という不毛な情報発信が減ります。

あれはあれで、

プライベートを見せて  
どんな人柄かを知ってもらうという目的を持って  
行うのが本来の意図ですが

『ネットビジネスで稼ぐ！』

とかって連発する人に限って  
ああいう情報発信ばかりしています。

でもあなたにはもう染み込ませてもらいたいと  
思っています。

**『すべては見込み客のために』**

コンテンツを作るのが基本です。

ここだけは死んでも忘れないようにすれば

一気に周りの

『ネットビジネスが趣味の人』

を置いてきぼりにして

価値の高いコンテンツを  
量産する体制に突入します。

## コンテンツ量産のためのマインドセットと テクニック

### 1 質問して聞く

見込み客のことを想像してコンテンツを作っていく  
と思うのですが、

想像よりも直接聞くと言うことが  
一番の方法です。

聞いて、相手が欲しいものを作る。

普段の情報発信も  
無料オファーのプレゼントも  
有料の情報商品を作るときも

すべて、この『聞く』というのが究極のスキルです。

可能なら直接会話するのがベストですが

自分の媒体で気軽にアンケートを取れる状況を  
作っておくことが大事です。

質問の宛先を載せておく  
質問しやすい雰囲気を作る  
答えてくれた人にプレゼントをつける

など、アンケートをとる方法もたくさんありますので  
工夫してアンケートを取れるようにしてみてください。



そちらも近々別のレポートにまとめたいと思います。

## 2 一度じゃ伝わらない。何度も同じことを言う。

読者さんや見込み客は、  
**毎回あなたの記事を見ているかという  
そんなことはありません。**

そして

『この人は一貫性があって言うことが変わらないな』  
と感じる人は

実は  
同じようなことを  
何度も繰り返して発信しています。

何度も何度も言ってあげないと  
見てくれている人の記憶に残っていません。

『この内容、この前も書いたしな・・・』

**という心理的なブロックは  
外して問題ないということです。**

『あっ！またこいつ、  
この前と同じようなこと書いてるぞ！  
しつこいなー』

と思う人はいないということです。

## 3 欲は永遠に続く

アフィリエイトについての記事だけを  
書くのもいいですが、

僕たちの一番の目的は何度も言いますが

『見込み客のためにコンテンツを作ること』

です。

見込み客が得たい結果や知りたいことは

『アフィリエイトで稼ぐ方法』

だけなのでしょうか。

他にも、

- 家族に反対されてるから何とかしたい
- 会社をやめたい
- 宴会をどうしても断れない

などの悩みがあるかもしれません。

- ビジネスをするため効果的な睡眠をとりたい
- パソコンをすると肩凝りがひどい
- いい栄養をとっていい結果を出したい

などの健康のことも知りたいかもしれません。

このように

**見込み客に完全にフォーカスすると、**

**どんなことを書けば喜んでくれるだろうと  
いうことがわかります。**

それをまとめて記事にするということです。

## **4 分解する**

**ステップ1：**

『夏までに10キロダイエットする！』

という見込み客の得たい結果があるとします。

”この目標は、どういう問題の集合体なのかな？”

と考えてみます。

## ステップ2：

10キロ痩せるためにすべきことを細かく分解します。

食事を減らす  
運動を増やす  
生活習慣を変える・・・

さらにそのために必要なアプローチまで細分化していきます。

問題1 / 間食でお菓子を食べるからか・・・

- 低カロリーで満足する間食の上手な食べ方
- 空腹感を抑える方法

問題2 / 運動する習慣がないからか・・・

- 効率の良いウォーキングの仕方
- イケてるランニングウェア10選
- 痩せやすい筋肉の付け方

このように問題を分解していくと、見込み客にどんな情報を提供すれば良いのかが見えてきます。

ここまで見えてくれば

あとはわからないこと、

ここで言えば空腹感を感じる仕組みについて調べたり

あなたが体験したことや解決方法をコンテンツとして提供していくことができます。

つまり、**細かく分解していけるということは**

**テクニックを生み出せるようになるということです。**

## 5 キーワードツールを使って調べる

キーワードツールを利用して  
どんな記事を書くか決める方法もあります。

『ネットビジネス』と入力すれば

『ネットビジネス 種類』

『ネットビジネス 詐欺』

のように、

調べたい単語に関連する単語がいくつも表示されます。

つまり

**『ネットビジネス』と検索する人は  
他にどういうことを知りたいのかがわかる  
ということになります。**

人は何かを知りたくて検索を利用します。

なのでこの関連する言葉についての切り口で  
コンテンツを作っていくという方法です。

『ネットビジネス 種類』の場合は

ネットビジネスにはどんな種類があるのか？を

知りたい人がたくさんいるということです。

ネットビジネスの種類についてコンテンツを作ると  
自然と知りたい人の悩みや疑問を解決することになります。

『キーワードツール』と検索してみてご自身で調べてみてください。  
キーワードを知るだけならグッドキーワードが見やすいと思います。

goodkeyword:

<http://goodkeyword.net/>

グーグルキーワードツール:

<https://adwords.google.co.jp/KeywordPlanner>

## 6 話題なう、グノシーなどで調べる

時代の流行や、最近あったニュースを取り入れてもいいと思います。

**でもテレビはどうしてもダラダラしてしまうのであまりオススメしません。**

必要ない情報ばかりが入ってきます。

そこでオススメな方法は、

『話題なう』や『グノシー』などです。

必要以上にのめり込むのはいけませんが

自分から新しい情報を入手していくという姿勢が大事です。

これなら空いた時間のスマホでも情報を手にいれることができます。

ニュースサイトはいろいろありますのでぜひ自分に合ったものを探してみましょう。

『ニュースサイト まとめ』などと

スマホで検索してみてください。

アプリで画面に貼り付けるものもいいです。

僕は以下の3つくらいをよく見ます。

グノシー：

<http://gunosy.com/>

はてなブックマーク：

<http://b.hatena.ne.jp/>

話題なう：

<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.yahoo.android.ybuzzdetection&hl=ja>

# 最後に何回でも言い続ける 大切なこと

いろいろとテクニックを説明しました。

何度も言いますが

忘れてはいけないのが

**『お客さんが求めているものを出す』**

です。

**お客さんの悩み、得たい結果、知りたいこと・・・**

**これらを解決してあげるために  
あなたはコンテンツを  
作る必要があります。**

ここさえ忘れなければあとは  
ただのテクニックに過ぎないので、

何にせよ

**『直接聞く』**

というのが一番効果的で確実です。

このレポートを利用して、  
今からどんどん

良質なコンテンツを量産していきましょう。

## 終わりに

以上で終わりになります。

このレポートがあなたのお役に立てれば  
嬉しいです。

わからないことや質問などがあれば

一番下に連絡先などを記載しているので  
気軽に連絡をください。

遠慮は全くいらないので、

もしも僕と気が合いそうだと  
感じたなら

ぜひメッセージをください。

一緒に成長していきましょう。

ありがとうございました。

著者名：岡本 亮（オカモト リョウ）

お問い合わせ：[blitzkreig@ryo-osaka.com](mailto:blitzkreig@ryo-osaka.com)

メールマガジン：[http://fprstm.info/entry/?mail\\_id=1](http://fprstm.info/entry/?mail_id=1)

メインサイト：<http://www.sakaryosuke.com/>

