

「セルフSEO・無料集客法」



ePUB

12か月で 無料集客の仕組みを 構築する方法

WordPress（ワードプレス）のブログを活用し
12か月で無料集客の仕組みを構築する
「セルフSEO・無料集客法」とは・・・

戦略企画ドットコム 三宅 巧一

はじめに

こんにちは！戦略企画ドットコム・代表の三宅巧一です。

この度は、戦略企画ドットコムが発行している「セルフ**SEO**・無料集客法」に関する無料レポートに興味を示して頂き、ありがとうございます。

現在、戦略企画ドットコムでは、中小企業経営者や事業責任者などの経営幹部、一人会社の社長、一人起業した個人事業主やこれから一人起業したい会社員の方を対象として、独立起業やネット集客に関するコンサルティングサービスを提供しています。

特に、コンサルティングのメインテーマとしては、法人・個人を問わず、“ネット集客”にフォーカスした支援活動を展開しています。

支援先は、小規模で事業運営されている会社や個人が多く、財務的にそれほど余力がないため、いかに少ないお金で“見込み客”を集客するか？を日々研究しています。

私が日々感じること、それは「ネット集客に関する正しい知識を持っている方が少ない」ということです。

WEBサイト制作やSEO対策サービスを提供している企業でさえも、詳しい知識やノウハウを持っているところは、少ないと思います。

- お金をかけて立派なホームページを立ち上げたけど集客できない
- SEO対策会社へお金を払ってSEO対策しているけど効果がない
- アメブロを運営しているけど、アクセスがあまりない
- リスティング広告費が高くて、費用対効果が悪い

などなど

いろいろと苦労されているお話を耳にします。
ネット集客の専門家である私の目から見ると、

- ・ ネット集客に関する正しい知識の習得
- ・ しっかりとしたビジネス戦略
- ・ ネット集客の仕組み作りに関する正しい手順
- ・ 継続的な実行・計測・改善作業

これらを愚直に実践すれば、早期に成果を上げることが
できる可能性が高いと思います。そこで、このレポートでは、
あなたのネット集客強化に少しでもお役に立てるよう、
以下の内容を中心にお話します。

- なぜ、ネット集客の強化が必要なのか？
- なぜ、“セルフSEO”がネット集客で重要なのか？
- そもそも“セルフSEO”とは何か？
- セルフSEOで無料集客を実現する方法とは？
- セルフSEOの成功事例は？
- 無料集客の仕組みを構築する戦略企画ドットコムサービスは？

では、本編に入りたいと思います。
最後までお付き合いの程宜しくお願いします。

なぜ、ネット集客の強化が必要なのか？

なぜ、ネット集客の強化が必要なのか？

あなたは、何か悩みを抱えていたり、満たしたい欲求がある場合、どんな行動を取りますか？恐らく、Google（グーグル）もしくはYahoo!（ヤフー）などの検索エンジンにキーワードを入れて、悩みを解決してくれる情報や自分の欲求を満たしてくれる情報を探すと思います。

例えば、あなたは中小企業もしくは一人会社の経営者で、業績が思わしくなく、経営に関して悩んでいると仮定しましょう。

コンサルタントに経営に関して相談したい、しかも最初は“無料”で相談したいと考え、Googleの検索窓に“無料経営相談”というキーワードを入力し、検索ボタンをクリックしたとしましょう。

こんな感じで検索結果が表示されます。

※2位に表示されているのは、私が運営している「戦略企画.com」です。

ウェブ 画像 動画 地図 ニュース ショッピング Gmail もっと見る ログイン

Google 無料経営相談 約 6,710,000 件 (0.18 秒) 検索オプション

すべて 画像 動画 ニュース ショッピング もっと見る

東京都中央区 場所を変更

ウェブ全体から検索 日本語のページを検索 翻訳して検索 期間指定なし

▶ **無料経営相談 | コンサルティング | 船井総合研究所 経営コンサルタント**

www.funaisoken.co.jp/netconsult/fniconstop11.html - キャッシュ

コンサルティングや経営についてのご相談を、無料で秘密厳守でお受けいたします。「コンサルティングを依頼したい...」という方は、まずこの**無料経営相談**窓口へお問い合わせください。ご相談方法は、電話、インターネット、FAX からご希望のものをお選...

経営相談 中小企業経営者・一人会社・個人事業主の経営課題を無料で...

www.strategy-plan.com/consult.html - キャッシュ

経営相談サービスは、営業・マーケティングが苦手な技術系出身の中小企業経営者・一人会社の社長、個人事業主を対象とした**戦略企画.com**の**経営相談**サービス(無料)になります。売上不振・業績低迷に悩む経営者の**経営相談**相手として、特にネット集客強化...

窓口経営相談

www.tokyo-cci.or.jp/soudan/keiei.html - キャッシュ

経営からまちづくりまで、さまざまなご相談をお受けしています。相談はもちろん**無料**です！◆**窓口経営相談** 東京商工会議所中小企業相談センター・都内23区の各支部では、小規模事業者の経営改善を支援していくために経営に関するさまざまなご相談に応じ...

広告

経営者の悩みを解決します

www.uriageup.info

《悩める中小企業の経営者様》必見！一人で考えず、コンサルにご**相談**を。

[無料]中小企業の経営相談

www.ecg.co.jp

金繰り・人事・税金など、社長の悩みを受付中！複合会計事務所

メール経営診断(無料)

www.chusho-samuraï.com

集客・売上アップのお手伝い。中小企業診断士が必ずお応えします。

経営コンサルを活用すれば

そして、Googleの検索エンジンに表示されたサイト情報を上から順番に眺めていくと思います。その時、自分が求めている情報が掲載されているかどうかは、数秒で判断することでしょう。

自分が求めているコンテンツと違う場合は、数秒以内に

そのサイトから去って行き、逆に気になる情報が詳しく掲載されている場合は、そのサイト情報をしっかり読むと思います。

そして、思い切って経営相談を受けたい場合は、お申込みフォームに必要な情報を入力すると思います。

もしくは、コンサルタントが提供している“無料レポート”やブログを読むかも知れませんね。現にあなたは、こうして私が書いた無料レポートを読んでいます。

これが人間の一般的な行動パターンです。もちろん、ネット上の情報は信じない、信頼ある知人や友人から紹介してもらおう、という方もいると思います。

しかしながら、まずはGoogleやYahoo!などの検索エンジンで検索する、という人が圧倒的に増えています。

特にスマートフォンの普及により、この傾向が加速しているようです。また、TwitterやFacebookなどのソーシャルメディアもすごいスピードで普及しています。

もう、ビジネスを行う上では、業界・業種関係なく、インターネットの活用が必須の時代になっているのです。

なぜ、セルフSEOがネット集客で重要なのか？

なぜ、セルフSEOがネット集客で重要なのか？

私には、IT業界やコンサルティング業界、士業、教育業界、美容業界などのクライアントがいます。いずれの業界も自分達のノウハウを活用し、サービス提供しています。一方、同業他社も多く存在しています。

自分のノウハウを活用してサービス提供するビジネスモデルなので、設備投資などの大きな初期投資が不要（一部例外もあります）であり、参入障壁が低いからです。

見込み客を集めるためには、告知媒体を作り、広く告知する必要があります。そのためには、ブログ・ホームページ・ランディングページなどのWEB媒体が必要であり、そこにアクセスを集める必要があります。

つまり、広告宣伝費が結構かかります。恐らく、人件費や事務所費用などの固定費を除くと、経費項目の中で一番高いのが“広告宣伝費”ではないでしょうか？

でも、広告宣伝費を減らしてしまうと、そもそもお客さんが取れなくなってしまいます。そのため、なかなか削減するのが難しいと思います。

一方で、競争が激化し、広告宣伝に関して、費用対効果が合わない状況に追い込まれている会社（もしくは個人事業主）も存在します。

そこで、あまりお金をかけないで集客する方法を考えた場合、自社ホームページを自社でSEO対策して無料で濃いアクセスを集める“セルフSEO”が非常に有効だと思います。

今後、ネットでの集客を強化していく中で、セルフSEOが重要な理由はここにあります。

SEO対策と言えば、SEO対策会社へお金を払って対策してもらおうことが当たり前だと思っているかも知れませんが、正しいノウハウを学び、

愚直に実践すれば安定的に、しかも無料で検索による濃い見込み客からのアクセスを自社WEBサイトへ集めることが可能です。

私自身、「戦略企画.com」というサイトを2009年5月より本格運営していますが、個人で運営しているサイトの割には、月間で約17,000アクセス（2011年8月のデータ）を安定的に、しかも広告宣伝費ゼロで集めています。

なぜ、無料でそんなにアクセスが集まるのか？ですが、それが今回お伝えする“セルフSEO・無料集客法”のノウハウになります。

そもそも“セルフSEO”とは何か？

そもそも“セルフSEO”とは何か？

まずは、SEOに関して、基本的なことを説明します。

恐らく、SEOという言葉は、ご存じですよね。

Search Engine Optimization

を略してSEOと言います。

SEOは、

「検索エンジンで上位表示させるために**WEB**ページを最適化すること」
という意味になります。それに”self（セルフ）”が付くので、
セルフSEOとは、自分でSEO対策するという意味になります。

先ほども少し触れましたが、通常、SEO対策と言えば、
SEO対策会社へお金を払ってSEO対策してもらうという
イメージが強いと思います。そして、そのSEO対策費用は、
キーワードによって異なります。

多くの方が検索するようなビックキーワード（月間検索回数が5桁以上）になると、
かなり費用が高くなります。恐らく、そのようなキーワードでトップ10に
入るようになるのは、相当難しいでしょう。

でも、キーワードは、いろんなキーワードがありますので、
ビジネスに繋がりやすく、競合もそれほどいないような
キーワードを探し出し、しっかりSEO対策すれば、
検索結果で上位表示させることは十分可能です。

セルフSEOに成功すれば、

- SEO対策会社へSEO対策を依頼する必要がありません
- 広告宣伝費ゼロでも集客できます
- つまり、無料集客できることになります

一方、SEO対策会社へSEO対策を依頼すると、

- 毎月、SEO対策費用を支払う必要があります

- 上位表示できる保証はないですし、上位表示できてもクリックされなくて、アクセスが取れないリスクもあります
- 契約解除となれば、外部施策で貼り付けたリンク（バックリンク）が外されるので、検索順位が落ちる可能性があります。

つまり、お金はかかるし、契約解除となればリンクも外されるので、投資したコストが資産になりません。

もちろん、セルフSEOの知識を得るために、私のようなコンサルタントからノウハウを学ぶ必要があり、そのコストは必要になりますが、

自分でSEO対策していくので、コンサルタントとの契約が終了しても自分の資産として残ります。

この違いは非常に大きいですね。

ということで、私の場合は、セルフSEOをクライアントへお勧めしていますし、実際にSEO対策の具体的な方法を伝授しています。

ただ、セルフSEO対策は、結構大変な面もありますので、どうしても自分でSEO対策するのは無理という方には、信用できるSEO対策会社を紹介するようにしています。

また、SEO対策以外にも運営サイトへアクセスを集める方法がありますので、自分にマッチした方法を採用し、成果を上げれば良いと思います。

私の場合は、あまりお金をかけないで集客する方法を日々研究しているので、セルフSEOが得意です。

セルフSEOに取り組むことによって、あなたは2つの大きな資産を得ることができます。

- 資産1：セルフ**SEO**のノウハウ
- 資産2：無料集客できるサイト

これは、非常に価値が高いと思います。

では、ここからもう少し“セルフSEO”の本質的なこととお話したいと思います。

■SEOの本質的な内容は、Googleの理念にヒントがある

ご存じの通り、日本の検索エンジン市場の約90%を占めているのがGoogle（グーグル）の検索エンジンになります。

日本では、Yahoo!のシェアが高いのですが、Yahoo!はGoogleの検索エンジンを活用していますので、Googleがトップシェアということになります。

そして、Googleの検索エンジンは、優秀なエンジニアによって、日々進化しています。なので、小手先のSEOテクニック（例えば、とにかくリンクをたくさん貼るような方法）は、もう通用しなくなりつつあります。

では、どうすればいいのか？ですが、ヒントは、Googleの理念にあると考えています。あなたは、Googleの理念は、ご存じですか？Googleで検索すると、以下の文章を発見することが出来ます。

Googleの理念：

「完璧な検索エンジンとは、ユーザーの意図を正確に把握し、ユーザーのニーズにぴったり一致するものを返すエンジンである」

Googleは、この理念達成を目指して、日々検索エンジンの改良に時間とお金を投入しています。検索エンジンは、この方向性に向かって進化していくわけですね。

つまり、セルフSEOのポイントは、

「Googleの理念にマッチしたサイトにすること」と言えます。

小手先のテクニックではなくて、ユーザーが欲しい価値ある情報を発信していけば、自然とGoogleから評価が得られ、

上位に表示されるようになるということになります。

これがSEO対策の本質的なところだと思います。

実は、私が「戦略企画.com」のサイトを企画し、運営を始めた2009年4月頃、私自身、SEO対策に関して、詳しい知識を持ち合わせていませんでした。

でも、一つだけ非常に意識していたことがありました。

それは、「ユーザーにとって有益な情報を発信する」ということでした。

それをただ愚直に実践していたら、3か月目に月間10,000アクセスを超えるようになったのです。SEOを意識しなくても、勝手に上位表示され、自然とユーザーが増えて行きました。SEOの理論に関しては、後付けだったのです。

Googleの理念が記載されているページには、こんな記載もあります。

「ユーザーに焦点を絞れば、他のものはみな後からついてくる。」
まさにその通りの結果となったわけです。

あなたは、SEOのテクニックばかりに気を取られていませんか？
ユーザーの悩み解決や欲求を満たすことにフォーカスすると、
自然と良い方向へ向かうはずですよ。

では、セルフSEOで無料集客を実現するためには、
具体的にどうすれば良いのか？これから説明します。

セルフSEOで無料集客を実現する方法とは？

では、ここからは、セルフSEOに関する具体的なノウハウに関して説明していきます。

SEO対策の大きな流れとしては、実は、私が普段コンサルティングの現場で活用している“戦略立案”の流れとほぼ同じになります。

いきなり小手先のテクニックに走るのではなく、まずは戦略をじっくり検討します。

なお、SEO対策の大きな流れは以下の通りです。

●ステップ1：

自社ホームページに訪れてほしい人を明確にする。
つまり、あなたのビジネスにおける見込み客を定義します。

●ステップ2：

見込み客の悩みや欲求を洗い出す。
洗い出しは、キーワードを意識する。

●ステップ3：

悩み解決や欲求を満たす良質なコンテンツを提供する。
オリジナリティや独自性があり、内容が詳しく書かれているコンテンツがベスト。

●ステップ4：

良質なコンテンツを定期的に増やしていく。

これがSEO対策の大きな流れになります。
つまり、ポイントはたったの2つです。

1. キーワード
2. 良質なコンテンツ（質と量）

見込み客が普段、どんなキーワードを使って検索しているのか？
そして、そのキーワードを含んだ、質の高いコンテンツを
定期的に発信していくこと、この2つが本質的に
最も重要なポイントになります。

では、SEO対策のテクニク的な視点で考えた場合、
何がポイントになるのでしょうか？

SEO対策は、大きく分けるとたったの2つしかありません。

1. **SEO内部施策**
2. **SEO外部施策**

更に掘り下げてSEO対策に関して説明して行きます。

まずは、SEO内部施策に関してですが、簡単に説明すると、
htmlのコードをユーザーに分かりやすいように記述しましょう
ということになります。

その内容としては、

- (1) タイトルタグ
- (2) メタキーワード
- (3) Description
- (4) h1タグ
- (5) 本文
- (6) URL
- (7) サイトマップ
- (8) サイトユーザビリティ

などの基本的な要素があります。

一つずつ詳しく説明して行くと、かなりのページ数になりますので、
このレポートでは、ポイントを絞ってお話します。

SEOのごく一般的なテクニクは、ネット上でも見れますし、
書籍も出ていますので、そちらをご覧ください。

上記(1)～(5)ですが、これらすべてに上位表示を狙う
キーワードを埋め込むようにします。例えば、上位表示を狙う

キーワードが“経営相談”の場合は、（1）から（5）すべてにこの“経営相談”というキーワードを入れるようにします。

なお、キーワードの選定方法に関しては、Google AdWordsのキーワードツールの活用をお勧めします。

例えば、“経営相談”の場合は、月間の検索数が6,600になっています。検索回数が多いキーワードの方が上位表示できた時のアクセス数が増えますが、その分競合サイトも多く、上位へ表示させることが大変という側面があります。

そのため、狙うキーワードに関しては、競合となるサイトに勝てるかどうかの見極めが必要になってきます（検索順位は、相対的評価によります）。

ちなみに私の場合は、月間検索数が4桁のキーワードを狙ってSEO対策するようにしています。

3桁だと上位表示できても、そもそも検索回数が少ないので、サイトへの流入数が期待できません。

一方、5桁以上の場合は、競合が激しくなりますので、上位表示させることが難しいという側面があります。

経験上、4桁だと十分上位表示可能ですし、流入数もまとまった数字になることが多いです。あなたも、月間検索数4桁を目安として、キーワードを選定すると良いと思います。

続いて、SEO外部対策のポイントを説明します。これは、非常に単純で、他のサイト運営者から勝手にリンクを貼って紹介してもらうことが最も大切です。

あなたが運営しているサイトがとても役に立ち、ブログや他のサイトなどで紹介され、そこにリンクが貼られる状態がベストな状態と言えます。その数が多ければ多い程、Googleからの評価も高くなります。

ただ、現実的には、それほど多くの人に紹介してもらえないということはありません。私のクライアントで、1,000以上の自然リンクを集めたサイト（月間アクセス数は、30,000以上）があります。これはレアケースになります。

そのため、ある程度自分でリンクを集める努力が必要です。ここで、自分でリンクを集めることができない会社や個人は、SEO対策会社へお金を払って外部リンクを貼ってもらうという行動を取ります。

でも、この行為は、Googleの理念に反する内容となりますので、いずれ通用しなくなる日が来るかもしれません。では、自分でリンクを集めるためには、具体的にはどうすれば良いのか？その方法を説明したいと思います。

■SEO外部対策1：プレスリリースサイトに関連記事を投稿する

無料でプレスリリースを投稿できるサイトがあります。Googleの検索窓に“無料プレスリリース”と入力し、検索すると関連サイトが多数出てきますので、参考にしてください。

プレスリリースを扱うニュースサイトは、記事の更新頻度が高く、プロのライターが記事を書いているケースが多いこと、Googleにインデックスされているページ数が多いことから、Googleの評価も高いので、リンクをもらえると非常に効果的です。

運営サイト「戦略企画.com」は、意識的にプレスリリースを発行し、リンクを貼って頂きました。この地道な活動の効果が大きいと思います。

■SEO外部対策2：無料ブログを運営し、そこからリンクを貼る

例えば、アメブロなど無料で運営できるブログを自分で運営し、そこから自社ホームページへリンクを貼ります。アメブロのようなメジャーなブログは、ページランクが高いため、被リンク用サイトとしては効果的です。

私の場合は、こちらのアメブロを運営しています。

[手堅く独立起業ブログ](#)

※ページランク：3

また、ドリームゲートの社長ブログも運営しています。

[一人起業戦略・年収1000万円ブログ](#)

※ページランク：2

■SEO外部対策3：無料で登録できるサイトへ登録する

無料で登録できるポータルサイトや中小検索エンジンに自社ホームページを登録すると、そのサイトからリンクをもらうこととなりますので、リンクを増やすことができます。

例えば、Googleの検索窓に“中小検索エンジン”と入力して検索すると該当サイトが多数出てきますので、ページランクが比較的高いサイトを中心に登録して行きます。

■SEO外部対策4：ソーシャルメディアを活用する

TwitterやFacebook、YouTube、SlideShareなどのソーシャルメディアから自社ホームページへリンクを貼ります。これらは、すべて無料で使うことができますし、Googleのページランクも高いので、リンクの質も非常に良いです。無料なので、使わない手はないと思います。

このように手間かも知れませんが、リンク数を増やしていくことが可能です。また、自社サイトにどれくらいリンクが貼られているのか？チェックするサイトがありますので、以下のサイトへアクセスし、自社ホームページのURLを入力してみてください。

Open site explorer: <http://www.opensiteexplorer.org/>

OPEN **SITE EXPLORER** More SEO Tools Login Register

http://

compare up to 5 sites

Page Authority	Domain Authority	Linking Root Domains	Total Links	Facebook Shares	Facebook Likes	Tweets	Google +1
41 /100	35 /100	20	398	PRO Only	PRO Only	PRO Only	PRO Only

Feedback

Inbound Links | Top Pages | Linking Domains | Anchor Text | Compare Link Metrics | Advanced Reports

Oh Hey! It looks like that URL redirects to www.strategy-plan.com/index.php. Would you like to see data for that URL instead? X

Show links from pages to and

1 - 50 of 83 inbound links from 20 domains First 1 2 Last

Title and URL of Linking Page	Link Anchor Text	Page Authority	Domain Authority
-------------------------------	------------------	----------------	------------------

※「戦略企画.com」のTOPページ（<http://strategy-plan.com>）は、20種類のドメインから合計398のリンクが貼られていることとなります。

セルフSEOの成功事例は？

セルフSEOの成功事例は？

ここまで、SEO対策の本質的なところとテクニク的な内容の一部を紹介してきましたが、私が普段セルフSEOを実践し、その検索結果を見て思うことは、やはり本質的なところの重要性です。

テクニク的なところは、もう当り前の世界であって、本質的なところである「ユーザーにとって有益な情報を定期的に発信していく」これが非常に大切だと感じています。

では、これをどうやって実践し、どんな成果が得られているのか？
コンサルティングサービスを提供している私の事例（「戦略企画.com」の事例）をここで紹介したいと思います。

まずは、アクセスの量に関してですが、これが直近1か月のアクセス数の推移になります。月間約17,000アクセスとなっています。



検索キーワードの流入に関しては、直近1か月で2,326種類のキーワードから運営サイトへの流入があります。サイトをオープンした2009年4月13日からこの無料レポートを書いている2011年8月20日までの期間で見ると、実に22,582種類に及ぶキーワードから流入しています。



※検索によるサイトへの流入は、右肩上がりの傾向です。

アクセス数の増加に伴い、経営相談やお問合せ、ワンコイン勉強会やプライベートセミナー参加者が増え、クライアント獲得に成功しています。

ちなみに、このサイトへアクセスを集めるために費やしている広告宣伝費は、ほぼゼロです。無料で集客することができるネット集客の仕組みが構築できています（キーワード調査のため、Google AdWordsをある一定期間運用するケースはあります）。

では、これをどうやって実現しているのか？
その種明かしをしたいと思います。

戦略企画ドットコム[®]の運営サイトである「戦略企画.com」は、コンセプトサイト+ブログサイトという構成になっています。

このサイト構造がポイントで、特にブログがポイントになります。
このブログは、アメリカで多く活用されているWordPress（ワードプレス）というオープンソースのブログ（CMS）になります。

特長としては、Googleが掲げるSEOの評価項目が約200項目あるのですが、その80~90%を網羅していると言われています。

こちらの関連記事が参考になります。

<http://wpnavigator.com/attracting-customers/high-performance-seo-with-wordpress/>

戦略企画ドットコムが運営しているWordPressブログ：気づきのシェア

Strategic Planning
戦略企画.com

戦略コンサルタントブログ「気づきのシェア」

Home SEOセミナー 集客セミナー 起業セミナー ワンコイン勉強会 ブログ集客バック プロフィール
ニュース sitemap 独立起業講座 メルマガ登録 他社サービス 有料サービス 無料サービス

理系出身起業家に「業績アップ」の「気づき」をシェアするブログ

SEO対策会社不要・広告宣伝費不要 詳しくは、こちらをクリック!

WordPressのブログでセルフSEOしながら無料集客の仕組みを12か月で構築する方法

無料レポート
無料レポート
「泥臭い営業」が嫌いな技術系出身社長に最適!
戦略
ネット 実行
PDF版(全52ページ)
詳細はこちらをクリック!

業績アップのノウハウが詰まった

2011-08-16 (火) SEOに強いブログ | wordpress アメブロ | wordpressブログ | blog | google | SEO | SEOに強いブログ | SEO

このブログサイトに質の高い有益なコンテンツを週1から2回程度掲載し、情報発信しています。このブログサイトにおけるGoogleの評価が高く、狙ったキーワードで上位表示を実現できています。

例えば、2011年7月21日に“セルフSEO”と“無料集客”というキーワードを意識してブログ記事を書いたのですが、ブログ記事をアップした瞬間に“セルフSEO”で検索したところ、Googleで14位に表示されていることを確認しました。

1か月後の8月20日現在では、“セルフSEO”で9位表示、“無料集客”に関しては、Googleで8位表示という結果です。

このように狙ったキーワードで上位表示を実現できています。

そのため、

- 自然検索によるサイトへの流入量が増え
- 無料とは思えない良質且つ大量の記事を読むことができることから
- お気に入りに入れてもらい、定期的にサイトを訪問してもらえる

という流れを作ることができたと分析しています。

実際、サイトへのアクセス量の約70%は、ノーリファラー

(つまり、URLを直接入力するか、お気に入りからアクセスすること) となっています。

無料集客の仕組みを構築するサービス紹介

では最後に、今まで説明した「セルフSEO・無料集客法」を活用し、無料で見込み客を集客することができる仕組み作りを実現するためのサービスを簡単に紹介致します。

■自分で**WordPress**ブログ構築や**WEB**サイト構築が出来る方で、ある程度、**SEO**の知識を有する方に最適なサービス

戦略企画ドットコムでは、セミナーを開催しています。セルフSEO・無料集客法の全体像を把握する「集客セミナー」とセルフSEOノウハウに特化した「SEOセミナー」がお勧めです。

[「集客セミナー」はこちら！](#)

[「SEOセミナー」はこちら！](#)

この2つのセミナーを受講すれば、「セルフSEO・無料集客法」の具体的な方法論を学ぶことができます。

既にサイト制作やSEOの基礎知識がある方であれば、自分で取り組むことが可能です。

■**WordPress**のブログや**WEB**サイト制作のスキルがない方、**SEO**の知識がない方（つまり、ネット集客初心者の方）

セミナーを受講することによって理論は学ぶことができます。

しかしながら、実践に落とし込めないと思いますので、無料集客の仕組み作りに必要な要素をすべてパックにした「ブログ集客パック」がお勧めです。

主なサービス内容は以下の通りです。

●コンサルティング：

コンセプト、ブログのブランド名、キャッチコピーなどをコンサルティングします。

●WordPressブログの構築：

ブログをゼロから構築します。

●WordPressブログの保守運用：

記事データバックアップ、バージョンアップ対応などの保守運用サービスを提供します。

●動画講座の無料提供とQ&A対応：

会員サイト「[All in one ネット集客パック](#)」で、セルフSEO、ブログ記事の書き方、Google Analyticsを活用したログ解析方法などネット集客の基礎知識を学ぶことができます。

[「ブログ集客パック」に関する詳細情報は、こちらをクリック！](#)

ここまで、セルフSEOで無料集客するノウハウのエッセンスと関連サービス情報をお伝えしました。

もう一度ポイントを整理すると、

1. SEOの基本的な施策（内部施策と外部施策）を確実に実施すること
2. 運営サイトのドメイン配下にWordPressブログを設置すること
3. WordPressブログにキーワードを意識しながら、良質なコンテンツを定期的に掲載していくこと
4. ユーザーが情報を探しやすいように各記事には、カテゴリーやタグを設定すること

以上がセルフSEOのポイントになります。

一言で言うと、

「ユーザーにフォーカスし、ユーザーにとって有益な情報を継続的に提供していくこと」

これが最大のポイントになります。

「セルフSEO・無料集客法」に興味があり、真剣に取り組みたいとお考えの方は、戦略企画ドットコムまでお気軽にお問合せ下さい。

あなたの運営サイトにおける状況を確認の上、最適な方法を
提案するように致します。連絡先に関しては、
「最後に」に記載しています。

最後に

ここまでお付き合い頂きましてありがとうございます。

「セルフSEO・無料集客法」の概要に関してご理解頂けたでしょうか？

私は、このノウハウを確立するまで、2年もの歳月を費やしました。
他の無料ブログ（FC2・アメブロ・ドリームゲートの社長ブログ）と
WordPressブログのSEOに関する性能比較も行っています。

私の結論は、無料集客の仕組みを構築するためには、
WordPressブログが最強のブログツールであり、
必須ツールであるということです。

巷では、アメブロが良いと言われていますが、アメブロはSEOを考えた場合、
ブログの構造上、WordPressよりも劣っています。

アメブロとWordPressの比較に関しては、以下の記事が参考になります。

[WordPressとアメブロをアクセスログで比較・分析しました！](#)

[SEOに強いブログ＝WordPress アメブロよりもSEO効果が高い4つの理由とは？](#)

[アメブロよりもWordPressブログを勧める3つの理由とは？](#)

このレポートに興味を示してくれたあなたは、きっと“集客”で
悩んでいることと思います。解決方法は示しましたので、
後は、あなたの実情にマッチした方法で実行あるのみです。

あなたには、是非、最短距離で無料集客の仕組みを構築し、
ビジネスを拡大してほしいと思っています。

一人で実現することが難しい場合、宜しければ一声かけて下さい。

私の理念は、

「グローバルに通用するプロフェッショナル人材創出による社会貢献」
なので、あなたを陰で支援することで自分が掲げた
理念の達成を追求したいと思っています。

これをご縁として、一緒に成功目指して歩んで行けるといいですね。

では、引き続き「SP通信」でビジネスに有益なコンテンツを発信して行きますので、どうぞ宜しくお願い致します。ここまでお付き合い頂きまして、ありがとうございます。

戦略企画ドットコム・三宅巧一の主な実績：

- アメリカ駐在時代（2002年頃）にECサイトを全くゼロから企画、構築し、初年度で新規顧客約50社、数千万円の新規売上獲得に成功
- アメリカ駐在時代（2003年頃）、大手ネット販売会社とのジョイントベンチャー（戦略的アライアンス）企画を取り仕切り、億単位の新規ビジネス創出に成功
- ベンチャー系人材紹介会社（2006年頃）にて、プロフェッショナル外国人技術者の転職サイトをゼロから企画、構築し、宣伝広告費ゼロで毎月約50名のエンジニアを安定的に集客できるサイトへ
- 戦略企画.comをゼロから企画、構築し、月間約15,000アクセス以上を集めるサイトへ。また、関連メルマガは読者数約13,300名（2011年7月現在）
- 7か月で年間売上目標額を受注、[事例紹介はこちら](#)
- 事業戦略最適化とWEBサイトの挺入れにより、見込み客の集客力を約7倍にアップし、売上も対前年132%へ、[事例紹介はこちら](#)
- 小学校受験・幼児教室の月商をネット集客強化により3か月で2倍へ、[事例紹介はこちら](#)
- BtoB向けのビジネスを展開していたIT企業において、BtoC向けソフトウェアの新規事業企画・事業立上げ・ネット販売支援により、発売から1か月で2,000本以上のソフト販売に成功

無料集客の仕組み構築にご興味がある場合、まずはお気軽にお声掛けください。初回に関しては、無料で相談対応致します。[無料経営相談は、こちら](#)

また、連絡先は、以下の通りです。

●Eメール：senki@strategy-plan.com

●担当コンサルタント：三宅巧一

※レポート内容に関するご質問なども、上記Eメールアドレスへご連絡下さい。
ご連絡を頂いてから、必ず1営業日以内に返信致します。

では、あなたからのご連絡心よりお待ちしております。

戦略企画ドットコム

三宅巧一

●追伸：こちらの電子書籍は、パソコンで最適表示されるように調整しています。iPhoneなどのスマートフォンで読みたい方はこちらからダウンロードして下さい（無料です）。

[スマートフォン版（EPUB・電子書籍）](#)

[「12か月で無料集客の仕組みを構築する方法」はこちら！](#)

発行元：戦略企画ドットコム

著者：戦略コンサルタント・三宅巧一

運営ブログサイト：

戦略コンサルタントブログ“気づきのシェア”：

<http://strategy-plan.com/blog>

運営WEBサイト：

「戦略企画.com」：<http://strategy-plan.com>

Facebookページ：

[「理系的業績アップ研究会」](#)

Facebookページ：

[「土業の独立開業成功研究会」](#)

Facebook（三宅巧一）タイムライン：

<http://www.facebook.com/koichi.miyake>

Twitter（三宅巧一）：

http://twitter.com/#!/strategy_plan

本ドキュメントを複写、無断転用することを禁じます。
また、サービス内容および料金体系に関しては、
今後変更する可能性がありますので予めご了承ください。