

Online Blog Marketing School

-ドSEO- + 2ヶ月間の参加型メルマガ

※**必読**※

これから昨年5月6日に開催した

『ドSEOセミナー』というセミナーのお話をしていきますが

今回新しく募集する

「Online Blog Marketing School（通称：ブロスク）」は
このドSEOセミナーの動画を購入していただいた方だけにお届けする
【2ヶ月間の参加型メルマガ講座】になります。

（つまりセミナー動画+メルマガ講座 = ブロスクです）

ドSEOセミナーだけでも十分すぎるほど
ブログマーケティングに関するノウハウは網羅しているのですが

この1年でさらにバージョンアップしたことや、
お伝えできることも増えたので

動画だけじゃなく、メルマガでのフォロー付きで
”新たな講座として”募集していこうと思います！

また、今回募集するブロスクは
今年3月中旬～5月中旬にかけて開催していた、ブロスクの教材ver.となりますので、全27通のメールマガジンが既に完成しています。

まとめると

- **ドSEOセミナー動画（4時間13分11秒）**
- **2ヶ月間の参加型メルマガ講座（週3日配信）**
- **テーマ設定解説動画（35分59秒）**
- **サーバー、ドメイン設置マニュアル**
- **自己ブランディング設計シート（i-work等）**

がパッケージングされた講座となります。

- **これから情報発信をはじめたい！**
- **ブログで収入の柱をたくさん作りたい！**

という方は、是非最後まで案内をお読みくださいね。

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

- **ド**SEO -

The Greatest Blog Marketing

毎日必死に記事更新せずとも**半自動的に**理想のお客様を集め、
好きなことでビジネスをしながら**自分軸で生きる方法**を
今この場で全てお伝えします。

どうも！和田です。

今回は僕がインターネットビジネスを始めてからの4年間で、**最も大切だと感じていること**についてお話しします。

今回のレポートは僕の発信を読んでくださっている方全員にとって学びがあり、今後の成長スピードに関わる内容になりますので、時間がある時には是非最後まで読んでみてくださいね！

稼ぐことが当たり前前の集団

僕は2014年にインターネットビジネスを始めてから、これまでに500人以上の方にビジネスを教えてきました。

そして嬉しいことに、僕が教えてきた方の中から

「和田さんのおかげで人生が変わりました！」

「あの日、和田さんのセミナーに参加したのがパラダイムシフトでした」

「売上が3ヶ月で5倍になりました！」

「本業でも昇進できました！」

「月商100（～700）万円達成できました！」

といった言葉をいただけるようにもなりました。

また、2017年に「**Freely（フリーリー）**」というコミュニティを始めてからはそれまで以上に、加速度的にネットで月収20～100万円以上稼げる人が増え、

再来月にはそのコミュニティメンバーと一緒にハワイに行って、一緒にビジネスをしたり、最高にエネルギーの高い空間で勉強会も開催することになっています。



(Freely Season2 Episode2懇親会の様子)

また、僕自身の話もすると、昨年8月から頻繁に海外に出向くようになり

8月には仲間と一緒に韓国に行って、現地のブティックをリサーチして

10月には仲間と一緒にクラウドファンディングでタイに行き

11月には一人でイタリア・フランスに行って美味しいものを食べながらお仕事を

今年の2月にも韓国に行って、5月6月にはセブ島・香港・ハワイにも
仲間と一緒に行くことになっています。(行きました)

仕事で府外（和田は大阪住み）に出ることも多いので、せっかく浪速に引っ越したのにあまり意味がないという・・・笑

ほんの少し前までは自分が海外で仲間とビジネスしたり、飲んだりしてるなんて想像もできませんでしたが、今では習慣になりつつあります。

でも、こういうライフスタイルを送っていると、

よくこんなことを聞かれるようになりました。

『**どうして和田さんは自由に暮らしながら、稼ぎ続けることができるのですか？**』

と。

今日はその秘密をこれからお話しようと思います。

この秘密を公開しようと思った理由は、**各々が理想のライフスタイルを突き詰める生き方**を、もっともっと多くの人に広めていきたいと思っているからです。

これは綺麗事でも、口だけでもありません。

僕にはどうしてもやりたいことがあるんです。

自分軸で生きられる人を1000人排出する

今となっては好きな人と、好きな場所で仕事ができるようになった僕ですが元々は僕も他人の価値観に縛られて生きる、旧パラダイムの申し子みたいな少年でした。

人の顔色ばかり見て、自分に嘘をついて生きてたし本当にやりたいことから目を背けて、**「みんな苦しんでるんだ。人生は耐え続けられないんだ！」**って本気で思っていました。

けど、ネットビジネスに出会い、自分軸で生きている先輩方と長く付き合うようになったことで**「自分の気持ちに従って生きてもいいんだ」**と思えるようになり、

物販や情報発信、コミュニティビジネスを実践することを通して**「自分軸で生きるスキル」**も身につけることができたんです。でも、まだまだ世間的には、自分の本心に従って生きることができない人が圧倒的に多いのが現実。

だから僕は、昔の僕みたいな人達に**「自分軸で生きるスキル」**を伝えていきたいって本気で思っているんですね。

そして自分の好きな場所に住み、好きな人とだけ関わって、信念を持ってできる仕事を通して、社会に貢献できる人を1000人排出したいとも思っています。

(そのためのコミュニティ&リアルな場をこれから作っていきます。)

そうすることによって、その1000人が自分の家族や友達、パートナー、ビジネス仲間にその力を波及させていけばゆくゆくは1万人、10万人、100万人の方に力が伝わって

いずれ日本全体が

「世間体や見栄に重きを置いた生き方」から「自分の理想を体現するために自分と徹底的に向き合う生き方」が美しいとされる国になれば、今よりももっともっと生きやすい社会になると思うからです。

本当の自分を取り戻す

では、具体的に何をすれば自分軸で生きることができるのか？というと

「1、自分軸を持つ」ということと「2、自分軸で生きられるだけでのスキルを身につける」という2つのアプローチが必要になってきます。

まず、「自分軸を持つ」ということが、どういうことかということ

”自分にとっての理想のライフスタイルや、付き合っていきたい人、付き合いたくない人、ビジネスの信念、楽しさを感じる瞬間（傾向）などを知り、それらを基準として生きていく”ということです。

実は、多くの方はそもそも自分にとっての理想のライフスタイルすら分かってなくて

身近な友達や、先輩、ド派手な生活を見せて幸せそうに見せている起業家などの影響を受けて、彼らに”寄せて”「自分の理想はこれだ！」って**思い込んでいるだけ**なんですね。

例えば、ネットビジネス業界でありがちなのが

「1億円稼ぐ！！」ってやつです。

で、稼いだお金で高いスーツや車を買って、
毎晩クラブで飲んで、海外に行って、みたいな。

別に僕はこのライフスタイルが悪いだなんて思ってませんし

心の底からそういうライフスタイルがしたいのなら

それがその人にとっての自分軸ですので
むしろ目指すべきだと思っています。

けど、こういう価値観（空気感）に当てられて、
大して欲しくもないのに「**大きなことを言うことで
他人からの承認を得ようとか、自己を保とうとしている人**」って

だいたい1億円どころか、100万円すら稼げないんですね。

なぜかという、感情がつかないからです。

人は感情の生き物なので、感情が高まらないと行動することはできません。

だから目標を達成するためには
何よりも**感情が高まる本音の目標を設定すること**が大事なのですが

元々の目標設定が「他人軸」を元にしたものだと
感情が高まらない（モチベーションが保てない）ので
行動が続かないわけです。

また、他人と比較して生まれてくる「**劣等コンプレックス**」を軸とした
目標設定もすべきではありません。

要するに、自分より上手く知っている兄弟や友達やビジネス仲間と
上手くいてない自分を比較して

彼らを超えることをモチベーションにしても
永遠に幸せにはなれないということです。

なぜなら、そういう在り方だと

結果を出した後に必ず燃え尽きる（アイデンティティクライシスに陥る）から。

『俺（私）一体いままでなにやってたんだろ』

『〇〇を追い越すことはできた。けどなんだっていうんだ・・・？』

『目標達成できたのに何も幸せじゃない』

『この先何をモチベーションに頑張ればいいんだ』

ってなっちゃうわけですね。

せっかく頑張って稼いだのに、これでは元も子もない・・・。

だから、目標は必ず「自分軸」を元にして
決めていかなければならないわけです。

そのためには、まず「自分軸」を知る必要があります。

稼ぎながらスキルを身につける

自分軸を持つことができたなら、次はそれを形にできるだけのスキルを身につけていく必要があります。（じゃないと生活は変えられないので）

そこで僕はこの4年間、ずっとインターネットビジネスを教えているのですが

その理由は、インターネットビジネスほど低リスクで、“稼ぎながら”スキルを身につけられるビジネスは他に存在しないからです。

中でも「物販」は結果が出るまでの速度も速く、仕組みも簡単なので
初心者の方には本当にオススメできます。（っていうかしています）

そしてその中でも、やっぱりBUYMAは反則級のビジネスだと言えます。
（ポジショントークじゃないですよ。）

だって（もはや言うまでもないと思いますが笑）
無在庫で実践できるから資金も必要ありませんし

ブランド品を扱う関係上、ターゲットに芸能人、
経営者、医者、スポーツ選手等高所得者層も入ってくるので
高値売りもしやすいですし

Amazonやヤフオクに比べて
プロフィール写真やカバー写真、自己紹介、
お知らせ、パーソナルショッパーポスト、
商品コメント、画像加工等、自分で設定できる箇所が多いので

ターゲティング、ブランディング、ライティング、
ポジショニングといったビジネスの基礎はもちろんのこと

外注さんを雇うようになると
「マネージメント」や「教育」も学ぶことができますからね。

しかもこれほどのことをすべて、稼ぎながら学べてしまうわけです。

だから僕はビジネス初心者の方には
まず、BUYMAを実践しながら、ビジネスの原理原則を学ぶことをオススメしています。
（勿論、原理原則を学べるなら他のビジネスでも、ビジネスじゃなくてもいいです。）

そうすることで自分軸で生きるスキルの基礎を育てることができるからです。

でも、ある時、BUYMAで結果を出しても
幸せになれていない人もいることに気づいたのです。

ネクストステージへ

冒頭にもお話した通り、この4年間で

BUYMAで稼げるようになって、
理想のライフスタイルを送れるようになった人は増えました。

ですが、稼げるようになったことで
みんなのステージ（欲求段階）も上がり

- 「もっと他者貢献できるお仕事がしたい」
- 「自分の好きなことでビジネスがしたい」
- 「自分にしかできない価値提供ができるようになりたい」

といった悩みを抱える人が、僕の周りに増えてきたんです。

（マイナスのように聞こえますが、これは**悩みのステージ**が
上がっているということなので、とても良い傾向です。）

ただ稼ぐだけではなく、社会にしっかりと貢献しているイメージを持ちたい。
バイマは仕組み化させて、好きなことでも活躍できるようになりたい。

と感じるようになる人が増えるということは
それだけあらゆるジャンルで社会に貢献できる起業家が増えるということなので
応援しない手はないわけです。笑（僕の活動理念ど真ん中なので）

そこで、そういった方達に向けて僕が裏でこっそりと教えてきたことが
「**情報発信**」「**ブログ集客**」になります。

好きなこと・得意なことでビジネスを創る

情報発信ってというと、まだAXIS（既に配布している僕のレポート）を読まれていない方
の中には、「稼ぐ方法を教えること」だと思っている方もいると思いますが

情報発信とは**価値を届ける手段**であり、
届けれる価値というのは「**稼ぐ方法**」以外にも色々あるわけです。

例えば、歌手や漫画家なんかも代表すべき情報発信者ですが、彼ら彼女らが届けている価値は「稼ぐ方法」ではないですよね。

「エクスペリエンス（体験）」だったり「憧れ」みたいなエモーショナル（感情的）なことだったりするわけです。（ルー大柴みたいだな…）

他にも恋愛、英語、ダイエット、プログラミング、筋トレ、睡眠、掃除、料理、旅、アイス笑、漫画・・・などなど世の中には本当にありとあらゆるジャンルの情報発信者が存在します。

例えばこちらのブログ（<http://tiger-boogie777.net/>）を運営している博士。



彼も稼ぐ系の発信者ではなく、恋愛の情報発信者ですが

ブログ開設後わずか5ヶ月で月間1万PVを達成し、今ではほとんど記事更新せずとも、毎月安定して**40,000~50,000PV**のアクセスを集め、アフィリエイトで収益を上げられています。

つまり情報発信というのは、人それぞれが持つ「独自の価値（博士の場合恋愛の体験）」をお客さんに届けるための手段だということです。

そしてその情報発信を、真に理解して実践できれば、
基本的にどんなことであろうとお仕事にすることが可能です。

理想のお客さんと共に成長する

情報発信をすると、自分の考えや生き方に共感してくれた
理想のお客さんと繋がるできるようになります。

この「理想のお客さんと繋がる」ということが
自分軸で生きるためには必要不可欠です。

バイマの高値売りも、理想のお客さんを集める戦略ですから
僕の読者さんであればイメージしやすいと思うのですが

付き合いたくもない人と付き合っていると
それは自分軸で生きてないってことになりますからね。

そして、これからの時代は「理想のお客さんと共に成長する」ということが
今まで以上に重要になっていきます。

なぜなら、既に全業界全業種に、ある程度の機能的価値を持った
サービスや商品は存在しているからです。

例えば皆さんがこれからダンスの先生となって
自分のダンスレッスンをWEB講座を販売するとしましょう。

既にこの世には沢山のダンススクールがあって、
インストラクターがいて、ダンスレッスンのDVDや
ダウンロード版教材はありますし

ちょっと検索すればYouTubeで無料レッスンを行
ってくれているチャンネルも見つかります。

だから皆さんが同じように講座を販売しても
（よっぽど実績があるとかでもない限り）埋もれてしまって
日の目を浴びることはない・・・っていうのは容易に想像できますよね。

**「良いコンテンツを作れば売れる」という時代は
もうとっくの昔に過ぎ去っているのです。**

良いコンテンツなんてそこらじゅうにあるわけですから。

だから、これから自分のビジネスを創っていきたくれば

自分が長期的にお付き合いしたいと思えるような
理想のお客さんを決めて（ターゲティングといいます）、

その理想のお客さんと**共に成長していくストーリー**を
販売できるようになる必要があるのです。

ストーリーを作る側の人間

理想のお客さんと一緒に成長していくストーリーを作るというのは
従来の「**トップダウン式**」の教育ではなく

お客さんにも企画に参加していただき、一緒に学び、一緒に成長していくスタイルの
教育を行っていくということです。（有名人だとキンコン西野さんもやってますね）
例えば先ほどのダンス講座の場合、普段から情報発信もしていないぽっと出の人が
自分のダンス講座をただ売ろうとしてもほとんど売れることはありませんが

**日頃から情報発信でお客さんと自分の間に
ストーリーを作ることができていれば
同じ講座でも一瞬で申し込みが殺到したりします。**

実例を言うと、僕は以前とある懇親会で

ビジネス仲間（元お客さん）に

「和田さん、ダンスレッスンやってくださいよ！
クラブで他人の目を気にせず音に乗れるくらいになりたいです！」

って言われたので、その場で

「5人以上集まるならいいですよ！笑 受けたい人いますか？」
ってアンケートを取ったところ、数秒で5人集まったことがあります。

また、後日、別のところでも同じくアンケートを取ったところ
今度は7人の方が手を挙げてくれました。

しかもどちらの方も1レッスン5000円でも受講したいと仰ってくれたのです。
(通常、プロのダンスレッスンでも1レッスン1000円~2000円が相場です。)

別に僕はダンスのプロじゃないですし、すごい実績も持ってないのですが
それでもこんなことが起こったりするのです。

では、どうしてこんなことが起きるのか？

というのが、「僕がお客さんとの間にストーリーを作ってきたから」なのですが
分かりやすいように、その日お客さんに言われた言葉をそのまま載せますね！

=====

和田：ちなみにどうして僕のレッスンを受講したいのですか？ダンス興味あるんですか？
笑

お客さん：ダンスにはあまり興味ないのですがw、純粹に和田さんや和田さんの周りに集
まっている人とレッスンしたら絶対に楽しいし、たぶんすごくエネルギーの高い空間に
なるので、仕事のモチベーションUPにも繋がると思うんです。

あと最近運動不足なので、身体動かしたらまたエネルギー上がって、仕事捗ると思うし。
笑

=====

・・・これは（失礼ですが）要約させていただくと

『和田の近くに居たらエネルギーUPする（気がする）し、そしたら結果的にビジネスもうまくいくし、運動不足も解消できるから参加したい！』

ということなのですが

僕は別に「俺のダンスレッスン受けたらエネルギー上がって仕事もうまくいくから参加しなよ！」なんて一言も言ってません。

けど、僕は日頃から「ビジネスで成功するにはエネルギーマネジメントが必須である」「すべてのことから学びを得られる人が成功する」といった話はよくしていますし

実際にEssential BasicやFreely等、僕のコミュニティに参加してくれた人は、そのことを体感しているので

『和田の近くに居たらエネルギーUPするし、そしたら結果的にビジネスもうまくいく』というストーリーを知っているんですね。

だから、そのストーリーの延長線上にダンス講座があるというイメージが持てて

「ダンス講座を受講したらいつもと同じようなことが起きる！」と潜在意識で感じて引き続きストーリーの続編を購入してもらえるのです。

最高のお客さん”だけ”を集める集客法

今、さらっと説明しましたが

この「ストーリーを共に創る」「ストーリーを購入していただく」というのはこれからの時代、全業界全業種で必須となる考え方です。

ですが、実際にこれができている人はほとんどいません。

どうしてかという、**そもそもこの考え方を知らない人がほとんど**なのですが
考え方を知っていても、入り口の**お客様の集め方が間違っている人が大半**だからです。

ストーリーを創るというのは一朝一夕でできることではなく
お客さんと長期的な関係を作っていくことで、初めてできることなので

最初のお客さん集めの時に、理想のお客さん像とかけ離れた人を集めてしまうと
長期的な関係は作れないのです。

だから集め方を間違えると、後で挽回するのがすごく難しいんですね。

では、具体的にどういう集め方をするとマズイのか
代表的なものをお伝えすると

お客さんに企画への参加を促すランディングページ（LP）を作って、
そのランディングページをアフィリエイター達に紹介してもらおうといった
「キャンペーン方式」で集めるのは最悪です。（広告もほぼ同じです）

なぜなら、アフィリエイターに報酬を支払って
LPの紹介を依頼するということは

それなりの登録率が出せるLPか、
高い成約率が期待できるコンテンツが必要なので

お客さんに行動（企画への参加、コンテンツの購入）してもらいやすくするために
「誇大表現」や「煽り」を入れざるを得なくなるからです。

そうすると、本来そのコンテンツやサービスが
必要じゃない層も購入者になってしまうので

そういったお客さんはクレーム率も、行動しない率も、離脱率も高く
長期的な関係が築けないんですね。

（実際はキャンペーンや広告で集客しても、理想のお客さんだけを抽出することはできませんが、かなりのテクニックが必要です。）

そこで僕がオススメするのが、「**SEO集客（ブログ集客）**」という検索エンジン経由でアクセスしてきた方を顧客にする集客法になります。

次世代のSEO集客メソッド

SEOというのはSearch Engine Optimizationの略で「検索エンジン最適化」という意味になるのですが

僕の集客の90%以上は、このSEO集客によるものです。

で、どうしてSEO集客がいいのかというと、SEO集客は、GoogleやYahooで「悩み」や「不安」を検索してきてきた方に対して、適切な記事を読んでもらうことができるので

発信者に信頼が蓄積されやすい（つまりその後のコンテンツも購入してもらいやすい）というメリットがあります。

また、検索エンジン経由で読者になってくださる方は「自主的に」サイトに訪れている人なので

（上から目線みたいですが）問題解決能力が高く、きちんと自分で考えて行動できる方が多かったです。

でも一方で、先ほどのキャンペーン方式の場合、ある日突然「こういう企画をやります！どうでしょう！？」というオファーがやってきて「あー。なんかよさそうだし、無料だから登録してみるか」と軽い気持ちで登録する方がほとんどなので

（上から目線みたいで嫌ですが）そういう方はあんまりやる気がなくて行動が続かなかったり、情報弱者マインドの方が紛れてしまうんですね。

で、先ほどもお伝えした通り、これからの時代は
お客さんと一緒にストーリーを創って、
ストーリーを販売できるようにならないといけないので

長期的な関係を築きにくい人を最小限にして、
長くお付き合いできる人だけを集めることができる「SEO集客」は
今の時代にマッチした集客手法だと言えるわけです。

だから今回はその「**SEO集客**」に特化したセミナーを開催します。

ビジネスを自ら生み出す本物の力

実は昔、このSEO集客メソッド活用して
バイマ集客用のブログを作成して、運用していた時もあったのですが

僕はメディアからのアクセスだけで
150とかのアクセス数を商品に流したりしてました。

正直、バイマプレイヤーはサボりすぎです。集客を。笑

本来、ビジネスはどんなビジネスであっても
集客は必ず考えないといけないことですからね。
(というかほぼ集客できなくて潰れる・・・)

でも、バイマはバイマ自体が集客してくれるのでサボれてしまうわけです。

まあだから初心者が結果を出しやすいのですが・・・
サボれてしまう分、力が育たないので外に出た時に全然勝負にならなかつたりもします。
(考える力は育つから時間の問題だけ)

”本来”「集客」というものは全員が学ぶべきことです。

これから先、バイマは今よりもっともっと激選区になっていくわけですが

この「集客」の力さえあれば、外部からアクセスを流してライバルフル無視で悠々自適に戦うことも可能になります。

・・・とまあ、一応バイマをやっている方が（僕の読者さんには多いので）ブログ集客をバイマに生かす場合のお話もしましたが

今回の企画のメインは、「**新しいビジネスを創る**」という方向性です。

ブログ集客ができるようになれば、本当にあらゆるジャンルでビジネスができるようになります。

つまり【バイマ依存からの脱却】ができるのです。

そして勢い余って【好きなことでビジネスする】って域にすらいけます。1～2年もあれば十分に。

実際今の僕も、メルマガ読者さんが1000名以上いてブログやマーケティング関係のことは全てできるので

- ・ワードプレス作成デザイン代行
- ・ブログコンサル
- ・ライター業
- ・広告枠の提供
- ・代理店ビジネス
- ・マーケティングコンサル
- ・インタビューアー
- ・マーケティングサポート
- ・ランディングページ作成代行
- ・セールスレター作成代行

は勿論のこと、どんな企画を作ってもある程度の収益は立てられる状況になっています。

おそらく英語の塾を販売しても、恋愛教材を販売しても生活するくらいは十分に売り上げれるでしょう。

また、こういった「ブログ飯」の良いところとして物販みたいな「仕入れ値」っていう概念がないので利益率が普通に90%を超えたりもします。

売上=ほぼ利益です。

キャッシュフロー最強です。

ですので、バイマで稼いだ先の歩み方として

- ・ Amazonやe-bay等の他物販
- ・ ブログアフィリエイト（トレンド）
- ・ OEM
- ・ コンテンツマーケティング（情報発信）

はかなり有名な道ですが

中でもきちんとブログを運営しながらやるコンテンツマーケティング（**ブログマーケティング**）は本当に安定性と収益性が高く、オススメできるビジネスです。

だから既にバイマで結果を出した人向けに2016年からちょこちょこ発信系の企画をやってるのですが

今回のセミナーは「**完全版**」「**完結版**」「**網羅**」を意識しているのでもうこのセミナーに参加するだけで、ブログ周りのことは全て学び切れるようにするつもりでいます。

それこそ”ブログを立ち上げるところ”から”ライティング”までを一貫して教えていきます。

そして検索エンジンで上位を取って、必死に記事更新しなくても見込み客が訪れてくれるようなサイト運営方法も教えるので

1日でブログ運営に関する、ありとあらゆるスキルが身につけていただけます。

そんなセミナーの詳細はこちら。

ドSEOセミナーの詳細

いつもなら「ブレット」って呼ばれる
こんなのやるよ！ってのを箇条書きにするのですが

今回はもうとにかく時間がないので笑
どういう感じのことをするのか、端的に、超高速で書いていきます！

まず、今回のセミナーでは

- ・サーバー設置
- ・ドメイン取得
- ・ワードプレスインストール
- ・テーマインストール
- ・プラグインの設定
- ・ウィジェットのカスタマイズ

という基礎の基礎の基礎からやります。

ですので、ほんとーーーに
超初心者の方でも参加していただけますし

というか、超初心者の方に参加していただいて
1日で一気に上位2%以下のプレイヤーの
知識レベルになってもらおうと思っています。

ただ、正直こういうシステム系のことは
ググれば全部出てくることですので笑

事前に資料を配布して、セミナー当日までにやってきていただきます。

つまり、「半強制的に」ブログをスタートできちゃうわけですね。
(なんと華麗なるスパルタ！笑)

また、当日もマジで
”網羅”を意識してやります。

具体的には

・ 発信のテーマ設定

「何を発信したらいいのか分からない」「自分には何ができるのか分からない」といった情報発信（というかビジネス）超初心者の方が、当日から即発信をスタートできるように、発信するテーマを掘り起こすワークを行います。

・ 提示する理想世界の設定

情報発信（というかビジネス）では商品やサービスそのものではなく、その先にある理想世界を売るというイメージがとても大切なのですが、これがイメージだけでなく実際にできるようになると売上は何倍にもなります。

・ コンテンツSEO（最新の検索エンジン最適化手法）

今回のセミナーは一緒にブログを作って、ブログ集客ができるようになるものですが、その中でもこの「コンテンツSEO」という手法の解説にかなりの時間を使います。

なぜならブログを作って記事を更新しても検索順位で高い順位を取ることができなければ、集客効果はほぼないからです。

逆に検索順位で1位～10位を取ることができれば、それこそ寝てても人が集まるという状態を作ることできます。（こういうと胡散臭いですが、僕やズシが実際にしていることです。）

・ 検索順位で上位を獲得するSEOライティングとは？

ブログを作って記事を更新するようになった後に、他のブログ運営者との「差」になるのがライティングスキルになります。中でも検索順位で上位を取るためのSEOライティングのスキルは、そのままブログの集客力に関わっているので、その場で実践していただいで必ず身につけて帰っていただきます。

・ 独自性の創出&唯一無二の文章を量産する方法

数年前までは、良質な記事を書いてさえいけばGoogleに高く評価され、検索順位を上げることができていたのですが、現在は良質な記事の書き手も多く、ただユーザーのためになる情報をまとめただけでは他のブログに埋もれてしまって見向きもされません。そこで意識すべきことが「独自性の創出」です。唯一無二の記事を書くことができるようになれば、検索順位で上位を取ったり、理想のお客さんを集めることができるようになります。

・濃いファンを増やすためのオピニオンライティングとは？

自分の商品やサービスを購入してくださるような熱狂的なファンを作るためには、オピニオン（意見、見解、主張等）記事が書けることが非常に重要な要素になるのですが、「言われたことをできるようにせよ」という文化が強く根付いている日本では、人前で堂々と意見を言う習慣が身につかないので、いざオピニオンを書こうとすると手が止まってしまう方が多いんです。そこでセミナーでは具体的なオピニオン記事の例を沢山開示しながら、実際にその場でオピニオンを書いていただき、主張することに慣れていただきます。

・無限に記事を生み出す方法

SEOライティングでアクセスを集める記事を書けるようになり、オピニオンライティングで濃いファンを作れるようになれば、あとは記事を量産していただくのですが、その際に「書くネタに困る」ということが起きないように、無限に記事を生み出すための思考法を共有します。これができるようになると、日常の全てが記事作成のネタ元となります。

・5000文字の記事を2時間で書く方法

僕は2000～3000文字の記事であれば30分～60分以内に書くことができ、2万文字前後の記事でも5～6時間あれば十分に書くことができますが、質の高い記事を書く際に目安となる文字数である「5000文字」を2時間以内に執筆する方法をご紹介します。情報発信者において「書くスピード」というのは、そのまま仕事の生産性に繋がっていますので、これは全員にマスターしてほしい内容です。

・・・といった話をする予定です。（ちょっとブレットっぽく書いてみました。笑）

すべて予定ですし、これらは現時点で話そうと思っていることの一部ですので当日までにお伝えする内容は変えたり、付け足したりするつもりです。

ですが、ゴールは明確で

**『1日で情報発信者としての基盤を作り、
最速でブログマーケティングをマスターして
好きなこと・得意なことでビジネスを創れるようになる』**

というゴールめがけて一緒に突っ走っていきます。

そのために「ブログ（メディア）構築」「理想世界の創造」「ライティング力向上」「コンテンツSEO」「テーマ設定」「ターゲティング」と網羅的に教えていきます。

価格について

今回のドSEOセミナーの参加料金は**1万円**になります。

「え、安くしすぎじゃない??」

と感じた方の感覚は正しいです。

過去に、このレベルのセミナーを1万円で開催したことは一度もなく、いつもこの2倍～3倍の料金をいただいていますからね。

また、情報発信者によっては、今回のセミナーは10～15万円いただいて合宿でやるレベルのものだったりします。

ではどうして今回、1万円で開催しようと思ったのかというと

元々このセミナーは、とあるFreelyメンバーに

「ブログワークショップやってほしい！」

っご要望をいただいたからやろうと思っただけで利益を得る目的で開催してませんし

どうせやるからには全員参加できるようにして一人でも多くの方と一緒に、新しい世界を歩みたいと思ったからです。

（まあ超急な募集ですので、参加できる人少ないと思いますがwそれはそれで一人一人に時間をかけられるので満足度上げられるかなと。）

お値段はお安いですが、内容は過去に例のないくらい濃いものになってますし
必要な人にとっては最高の企画になっているので

「自力で集客できるようになって自分のビジネスを創りたい！」

「今年は情報発信もスタートして、沢山の人に貢献したい！」

「お店の集客のためにSEOをマスターしたい！」

という方は是非。

(次のページからお申込みいただけます)

※今回の講座は『ドSEOセミナー動画』と『2ヶ月間のメルマガ講座』をセットにして
Online Blog Marketing School (通称：OBMS) として運営していきますので

OBMSへの参加料金は

ドSEOセミナー(1万円)の料金を含めて、19,700円(税抜)となります。

Online Blog Marketing School

- ドSEO- + 2ヶ月間の参加型メルマガ

【内容】

- ドSEOセミナー動画 (4時間13分11秒)
- 2ヶ月間の参加型メルマガ講座 (週3日配信)
- テーマ設定解説動画 (35分59秒)
- サーバー、ドメイン設置マニュアル
- 自己ブランディング設計シート (i-work等)

【参加型メルマガの内容】

- ✓ コアマーケティングのファーストステップ
- ✓ 機能的価値ではなく、理想世界でお客さんを集める方法
- ✓ ワードプレス独自ブログ設置方法、マニュアル配布
- ✓ 僕らはなぜやらないといけないことができないのか？
- ✓ 読者を魅了するプロフィール記事の構成とは？
- ✓ 万人に届けるためのターゲティングメソッド
- ✓ 完全放置で見込み客を集客し続ける資産型ブログ構築法
- ✓ たった2つのライティングノウハウ～SEOとオピニオン～
- ✓ 検索上位を獲得するキーワード選定方法
- ✓ サイレントマジョリティの極意
- ✓ 主要なSNSの特徴大全
- ✓ Facebook、Twitter、Instagramの各投稿パターン解説
- ✓ ブログ収益化！情報発信マネタイズ方法解説
- ✓ 「アフィリエイト」か「コンテンツマーケティング」か論
- ✓ 年間1億3千万円稼ぐメールマガジンとは？
- ✓ 「公開コンサル」文字装飾はどこまでするのがベスト？

などなど

【参加料金】

19,700円(税抜)

(Paypal決済の場合は別途4%の事務手数料がかかります)

[→お申し込みはコチラから](#)

ドSEO＝顧客と共に成長するマーケティング

今回のセミナーには「ドSEO」という企画名を付けたのですが
どうしてこの企画名にしたのかというと

既存のSEO：顧客のことを考えていない発信者都合のブログ運営
→だから検索上位が取れないし、まともなお客さんが集まらない

新時代のドSEO：顧客のことを考え抜いたブログを作り、独自の価値を提供するSEO
→だから”結果的に”検索上位も取れるし、理想のお客さんだけが集まる
という風に対比させたかったからです。

**正直、ネットビジネスをやっているほとんどの方は
未だに”ブログにすら”まともに取り組んでいません。**

SNSでちょこちょこ発信して、LINEに登録してもらって
(SNS経由で怪しいLINEに登録しちゃうような) 情報弱者層向けに
仮想通貨やアフィリエイトのコンサル・MLMをセールスしたり

既に集客力のある発信者に読者リストを分けてもらって
凄そうに見せてもらって、お客さんを集めたりしているわけです。

こういう人たちはもう論外なので、どうしようもないのですが

ちゃんとブログを書いている人でも、
自分勝手なブログ運営をしてしまっているがゆえに

全然Googleに評価されず、検索順位が上がらず、
集客に苦しんでいるのが現状。

最初から理想のお客さんが喜ぶような記事を書き続けられていれば
こうはならなかったでしょう。

これからの時代は、自分の価値観や理念に共感してくれるお客さんだけを集めて、
その方々と共に成長していくストーリーを提供できる人だけが豊かになっていきます。

そしてそういったビジネスを創れるようになると
もっともっと自分軸に従って生きやすくなります。

ドSEOセミナーを通して、自分軸で生きられる人が
さらに増えれば本望です。

それでは。

和田直也

[特定商取引法](#) [プライバシーポリシー](#)