

初心者が副業ブログで月収 40 万円稼 ぐまでの収益化戦略

ブログを副業としてやっている人にとっては限られた時間とリソースでいかに多くの収益を上げることができるかが課題だと思います。そこで実際に僕が実践しているブログのマネタイズにフォーカスした戦略を紹介していきます。

不安定なネット業界で安定的に稼ぐためにやるべき戦略とは？

今の時代、収入源が一つだけしかないのはかなりリスクです。ただし、副業としてブログをすでにやっている人はその時点で本業の収入+ブログの収入があることになるので、一般のサラリーマンに比べるととても賢い選択をしていると言えます。

しかしそれでもまだ足りないと思う僕は思っています。特にブログ収入は時代や流行の変化に流されやすく、決して安定的とは言えないからです。そこで副業の収入も複数の収入源を持つべきだと考えています。

現在のあなたのブログの収入源はなんでしょうか？ おそらくネットビジネス初心者の場合、アドセンス、楽天、アマゾンアソシエイト、物販アフィリエイトのうちのどれかに限られるんじゃないでしょうか。

最近ではこれに加えて note の販売といった選択肢も出てきていますが、そのうちのどれか一つではなく、安定して稼ぎ続けるには様々な選択肢を持っておくことをおすすめします。

たとえ今アドセンスで満足に稼げていたとしても、アドセンスだけに頼るは大変危険です。それは楽天にもアマゾンアソシエイトにも同じことが言えます。

最近ではスマホでアドブロック機能が使われるようになってきたりと、広告が徐々に排除されつつあります。

バナー広告はユーザーにとって邪魔扱いされることが多く、マネタイズすることがどんどん難しくなっているのを感じます。

現時点でこのような状況になっているということは5、10年後には広告のあり方も今とは大きく変わっているはずです。

一方物販アフィリエイトにしても、一つの案件にこだわっていると、たとえ今成果が出ていたとしても、いつ案件が終了するかは分かりません。

note も今でこそ売れやすい雰囲気がありますが、今後どうなるかは誰にも分かりません。そんな中で収入源を一つに絞ってしまうと、あるときを境目に全く稼げなくなってしまう可能性があります。

そうならないためにも早いうちから様々なマネタイズに挑戦しておきましょう。ブログだけでなく、ユーチューブに挑戦してみるのも一つの手ですね。

あなたがどんな方法で上手くいくかはやってみないと分かりません。常に色々なものを試して自分の得意なマネタイズ方法を見つけ、そこからさらに収入源を広げていくべきなのです。常にたくさんの選択肢を持っておくことが今の時代ネットで安定的に稼げる秘訣だと思っています。

ネット業界ではそれこそ毎年のように新しいサービスが生まれています。最近ではInstagram、スナップチャット、periscopeなどが世界中で流行の兆しを見せていますが、こうした新しいサービスにも興味を示し、いち早く取り入れることでマネタイズの可能性はぐっと広がります。そのためにはやはり日常的な情報収集が必要不可欠なのです。

ブログのマネタイズで最も重要な要素とは？

ブログでマネタイズをするときに最も大切なのは集客（アクセス）です。たとえ様々なマネタイズ方法があったとしても、集客できなければいずれも上手くいきません。

アドセンスで稼ぐ場合は、単純にPVだけを追い求めれば稼げるようになりますが、物販アフィリエイトの場合は、その商品やサービスに興味を持っている属性にあてはまるユーザーを集めてくる必要があります。つまり前者はアクセスの量、後者はアクセスの質が重要となります。

では初心者は質と量のどちらを選べいいのでしょうか。理想は質のいいアクセスを集め、効率よく高い収益を出すのが、初心者のうちからこれを理解し、実践するのはかなり難しいです。それこそアフィリエイトの

ための心理学、物を売るための文章の書き方、細かいターゲットの設定、などのノウハウを勉強する必要があります。

そのため最初の段階では純粋に P V だけを追いかけるほうが簡単です。P V は目標設定としても大変分かりやすく、モチベーションを維持するにも最適です。また一定数のアクセスが集まれば、関連商品をブログ内でさらっと紹介するだけでもある程度は物が売れるようになります。

それこそ月間 100 万 P V ぐらいのアクセスが集まるようになればそれほど難しく考えなくても、アドセンス、物販アフィリエイト、note 販売など様々なマネタイズが同時に上手くいくようになります。

実際僕が月収 40 万円に達したのも合計で月間 100 万 P V 以上のアクセスを集められるようになってからです。少ない P V で高い報酬を上げていく戦略を進めるのはこの段階からでも決して遅くはないです。

というのも最初から少ない P V で高い報酬を狙っていくと、上手くいかなかったときになんのつぶしも利かなくなるからです。それに対し P V 数があればアドセンスはもちろん、様々なマネタイズの選択肢が生まれるのでいくらでも応用が利きます。

月間 100 万 P V にブログが育つまでには記事の書き方、キーワード選定、読者視点、トレンドの感覚、ターゲットの絞り方など様々なスキルが備わっているはずなので、知識や技術を身に付けるためにもまずはブログでの集客方法を学ぶことを優先しましょう。

初心者がやるべきブログで最も稼ぎやすい方法と手順とは？

最初にマネタイズの選択肢を増やすべきだといいましたが、なんでもかんでも手を出せばいいものではありません。一度に全てのことをやるのはブログが本業ならまだしも、副業なら時間的に不可能です。そこで大切なのが稼ぎやすい手順を踏むことです。

1、まずはクリック課金型アフィリエイトから始める

ブログで最も簡単なマネタイズ方法はやはりアドセンス、nend、amoadなどのクリック課金型アフィリエイトによるマネタイズですね。中でもアドセンスはクリック単価が高く、最も多くのブロガーに愛用されている広告です。

広告の内容が自動で選定されるため、ブログ運営者は記事を書くことだけに集中すればよく、とにかくPVを集めることだけに力を注ぐことができます。

アクセスの数（PV数）だけ、クリック数が増え、報酬も上がるといった単純な仕組みになっているので、戦略も立てやすく、マネタイズの基本となるアクセスを集めることが学べるので、最初にやるにはもってこいの手法です。

ただ、アドセンスにはリスクや制約もあります。暴力的な記事やグロテスクな記事、アルコール、タバコ、アダルト関連のコンテンツはNGなので、気をつけないと配信が停止されてしまいます。

しかしたとえそれを踏まえても現段階ではアドセンスが初心者にとっては一番稼ぎやすい手段には変わりないでしょう。もしアドセンスが使えないジャンルのブログなら nend や amoad といった広告でやるのもいいです。

2、月数万円に達したら物販アフィリエイトを開始

クリック課金型のアフィリエイトで月3万円から5万円ほど稼げるようになったら、ある程度アクセスの集め方のコツを掴んでくる頃です。

それを機に徐々にただアクセスを集めることから、集めたアクセスに対して商品やサービスを売るという作業に移りましょう。最も売れやすいのは書籍です。特にアマゾンの書籍は紙の本、キンドル本にかかわらず読者が気軽に買ってくれます。

アマゾンの書籍がブログで売れないようでは、ほかの高額な商品を買っていくのは難しいでしょう。最初から報酬が高い物売り始める人もいますが（それで結果が出れば問題ないですが）、商品を紹介して売って報酬を得る、という過程と感覚を知るためにも売れやすい商品から始めることをおすすめします。

そして徐々に報酬額の高い商品をアフィリエイトして、効率化を目指していくべきです。

アフィリエイトはある属性に対して、その人たちが必要としている、あるいは欲しがっている物を紹介していくことで成約につながります。そ

のためにもこの段階では読者層やターゲットを見極める感覚を学ぶべきです。

アフィリエイト目的で作ったサイトの場合は予め紹介する商品を決めてから記事を書くことが一般的ですが、ブログでアフィリエイトする場合は全ての記事が売り込み記事になることはありません。

そこでブログ内でどんな記事が最も読まれているのか、どんなタイプの読者が最も集まってきているのかを的確に判断し、彼らにマッチした案件を紹介することが重要となります。

自分のブログに合ったアフィリエイト案件の選び方

アフィリエイト案件を選ぶときに一番の指標となるのは人気記事です。例えば人気記事が「ニューヨークのおすすめのホテル・トップ10ランキング」だったら、宿泊関連のアフィリエイト案件を探して紹介することで成約につなげることができます。

アクセス数上位の記事に「恋愛」関連の記事が多かったら、恋愛に興味のある読者が多いということなので出会い系サイト、婚活サイトといった選択肢が浮かびます。

あるいはその逆でホテル関連のアフィリエイト案件を最初に見つけてから「ニューヨークのおすすめのホテル・トップ10ランキング」という記事を書き始めてもいいです。

成約しやすいような出会い系のアフィリエイト案件があったので、それをアイデアに恋愛関係の記事を書くという手順でもありです。いずれにし

でもそのブログにどんな人たちが集まってきているのかを見極めることが重要です。この段階ではそうした感覚を掴むことに注力しましょう。

3、月 10 万円に達したら独自コンテンツ・サービスの販売

様々なマネタイズ方法がある中で、独自コンテンツに勝る収益率の高い商品はそうないです。独自コンテンツにもいくつか種類があります。

有料記事／電子書籍

漫画／イラスト

動画／音楽

情報商材

有料サロン／有料講座／コンサル

その他のサービス

これらの有料コンテンツを自分で作り、販売していくことでマネタイズは最大化されます。

この段階までに到達するまでにせっかく集客方法を覚え、ターゲット選定を身に付け、ものを売ることができるようになったのだから自分で売るものを作ってしまう方がいいのです。

漫画家の佐藤秀峰は、電子コミックを「11 円」で売り 1 億円を超える印税を手にしていきます。彼の場合ももともとは出版社を介して漫画を売っていたのが、自分で作って売るほうがはるかに収益率がいいことに気づいて、サイト「[漫画 on Web](#)」を立ち上げて自分の作品やフリーの漫画家の作品を販売しています。

最近では有料サロン、note などが流行っていますが、それも独自コンテンツの販売といえます。有料サロンの中にはブロガーやビジネス向けのものだけでなく、開運や占いといったサロンも大人気です。

note では小説、エッセイ、ノウハウ、漫画、イラスト、音楽、動画などが単体、あるいはセットで販売されていますね。それらも全て独自コンテンツです。

東大生ブロガーの高野りょーすけさんは「1日50円で自分を売る」というサービスを展開しています。これも立派な独自コンテンツ（サービス）の販売といえます。値段は安すぎますが、話題性があるのでこれを元に集客し、別の方面からの報酬が期待できそうです。

ニッチなところでは「姫リク」というブログがキャバクラ嬢向けに「キャバクラの仕事紹介」というサービスでマネタイズしています。つまり考え付く限りどんなサービスでもブログを通じて売ることができるのです。

他人のサービスや商品を紹介するのがアフィリエイト（広告）なのに対して、このように自分で創造したサービスを販売していくと利益率は急増します。本当に稼ぎたかったらブロガーはここを目指すべきですね。

IT最先端アメリカの有料ブログサロンが教える コンテンツビジネスの概要とアイデア例

しかしながら日本人は商売がまだまだ下手なのか、独自コンテンツを販売しているブロガーはごくわずかです。一方でアメリカではブロガーに

よる独自コンテンツの販売は当たり前で、それこそが最も効率の良いマネタイズ方法だとされています。

最近、僕は「Serious Bloggers Only」というアメリカ人ブログ・マーケターの Jon Morrow が主催する有料ブログ講座で勉強していました。この講座は最初の1ヶ月は無料返金保障（月額\$49）が付いているので、もし興味のある方は英語に抵抗がなければぜひ覗いてみてください。

ここで学んだことはアメリカでよく使われているブロガーのビジネスモデルです。日本とは文化が違うので適応できる部分とできない部分があるでしょうが、非常に参考になった部分も多かったです。

アメリカのブログにおける代表的なマネタイズの大まかな手順

- 1.メルマガ読者を集める
- 2.メルマガ読者に対して低額の独自コンテンツを販売する
- 3.低額の独自コンテンツを買ったメルマガ読者に対して高額の独自コンテンツを販売する

1のことを「bribe（ブライブ）／賄賂」、2のことを「tripwire（トリップワイヤー）／仕掛け」、3のことを「core offer（コア・オファー）核となるオファー」と呼んでいるようですが、日本で言うメールマーケティングがこれに当たりますね。

大きく分けると手順は3つだけですが、その間にそれぞれに細かい戦略を練り、仕組みを構築していくことが重要で、かなりの作業量が必要です。ただし、一度仕組みを作り上げたら、大部分は自動化できるという

点で大きなメリットがあります。この方法でマネタイズを成功させるには一段ずつステップを踏む必要があり、それはおよそ次の通りです。

【1】理解する

読者がどんな人たちなのかを理解し、彼らを助けるにはどんなことをすべきか、どんな記事を書くべきかを把握する。

【2】つながる

読者、ほかのブロガー、その分野のインフルエンサーたちとつながりを持つ（ブログの存在を知ってもらう）。

【3】成約させる

ブログに集めたアクセスをリスト（メール）に変える。このリストが収益化で最も大切なものとなる。

【4】コンテンツを作る

普通のブログ記事だけでなく、動画、音声、無料オファー、無料講座などのキラークンテンツを作る。このステップに一番時間を費やす。

【5】顧客に対して販売を開始する

ここまで来てはじめて独自の商品やサービスを個人に販売する。そうすれば6桁（10万ドル以上）の報酬も夢ではない。

独自コンテンツを売って高額な収益化を図るには以上のステップを踏み、仕組みを構築するのが必要不可欠だと「[Serious Bloggers Only](#)」では教えています。なかなかハードルは高いですが、一つの目安になると思います。

アメリカ人ブロガーによるマネタイズのアイデア例

アメリカのブロガーと日本のブロガーの違う点はなんといってもマネタイズのアイデアの多様性です。アメリカ人のブロガーはどんなジャンルでも積極的に独自コンテンツにして販売していきます。

例えば日本でもよくある育児ブログ。主婦の間で特に人気のジャンルですが、日本人だと大抵がアドセンスかアフィリエイトでお金を稼ぐことを考えるでしょう。しかしマネタイズの上手いアメリカ人がやると違います。

例えば「NOT YOUR AVERAGE MOM」というブログでは7人の子供を育てるママブロガーがお母さんたちに向けたオンラインのフィットネスコースを販売しています。プロのインストラクターでもない普通のお母さんの自分の体験を元に考案したフィットネスコースが売れるのです。

ニッチなジャンルだと Anthony Metivier という人が記憶をテーマにしたブログ「Magnetic Memory Method」で独自の記憶術のコースを販売しています。これも安定して売れているようです。本当になんでも売れるんですね。

有名どころではミニマリストの Courtney Carver さんが

「bemorewithless」で「カプセルワードローブ（限られた衣類でファッションをアレンジする整理法）のやり方」といった講座や「有意義な朝のルーティンを作る方法」といった講座など、ライフスタイルのノウハウを販売しています。ミニマリスという生き方がそのまま商品になるのです。

いずれのブログもアフィリエイト広告で稼ぐよりも、高い金額を生み出すことに成功している例です。アイデアさえあればどんなものでも売れるというのが分かるだけでも、ブログの可能性を感じられるのではないのでしょうか。

まとめ

ブログを通じたお金の稼ぎ方に正解はありません。ただ、様々な方法を知っておくだけでも、今取り組んでいるブログの将来性が見えてきて、大きなモチベーションになるはずです。

今稼いでいるのかどうかに捕らわれるよりも、自分がどの段階にいるのかを理解しながらステップアップしていくといいでしょう。少しでもこの記事によって今やるべきことに気づいてくれたら幸いです。