

100万PV

初心者が月間 100 万 PV ブログを作るための戦略と手順

月間 100 万 PV と聞くと、有名ブロガーによる大人気ブログのような印象を受けますが、そうじゃなくても 100 万 PV を集める方法があります。

本名も明かさず、顔出しもせず、特に有名でなくても、そして副業でもできます。ではその方法を詳しく解説していきます。

初心者が月間 100 万 PV ブログを作るための戦略

1、一つのブログで月間 100 万 PV を狙うべきじゃない理由

最も難易度が高いのはたった一つのブログで月間 100 万 PV を狙う方法です。これには特定のジャンルにおける権威、カリスマ性、豊富なコンテンツ、そして多くの根強いファンやリピーターが必要になってきます。その全てを構築するには並大抵の努力と作業量では実現しません。

自分を売り込んでブランディングするにはとにかく時間がかかるため、なかなか初心者が挑戦して上手くいくレベルではないです。特にブログのジャンルによってはアクセスも一定数まで到達すると頭打ちになる傾向にあるので、100 万 PV のハードルを超えるにはライバルを圧倒する質、文才、タレント性、ときにはリアルの場での活動といったプラスアルファの要素が必要となってきます。

僕はなんとか一つのブログで月間 100 万 PV を達成しましたが、それなりに時間もかかったし、上手く流行に乗れるかどうかなどタイミングの良し悪しにも左右されます。不可能ではないでしょうが、一つのブログにこだわる必要も特にないと思っています。

その最大の理由がリスク分散ができないことにあります。一つのブログにこだわりすぎると、なんらかの影響でこけたときに報酬がゼロ、あるいは大きく下がってしまうからです。

例えばグーグルの手動ペナルティーにあって、ブログが検索結果の圏外に飛んでしまうこともあります。

無料ブログを使っている場合は、ブログサービス自体が終わってしまうことやアカウント停止されるリスクもあるでしょう。

時代の変化と共に特定のジャンルの情報に価値がなくなってしまうことだっ
てなきにしもあらずです。

そういったことを避けるためにも複数ブログの運営はおすすめです。

2、複数のブログで 100 万 PV を狙うべき理由

そこで初心者やまだ稼げていない人がやるべきことは、複数の特化型ブログで 100 万 PV を狙うことです。それこそ月間 10 万 PV のブログを 10 個持っていたら 100 万 PV です。月間 5 万 PV なら 20 個で達成します。

月間 10 万 PV なら1日約 3300PV あれば到達します。そのためには1日 100PV 集められる記事を 33 記事書けばいいだけです。1日 100PV 程度の

記事ならトレンドネタでなくても、特に拡散されなくても、かなりニッチなネタでも可能な範囲です。こう考えると、できそうな気がしませんか？

ブログ運営はこのように掛け算で考えていくべきです。この考え方だと自分の目標を達成するにはあと何記事書いたらいいのか、そのためには1日どれくらいの時間を費やせばいいのか、いつ頃までに達成できるのかなどやるべきこととプランが明確になります。

確実にアクセス数を蓄積できる記事を書き、一つのブログを完成させる。それができたら、ほかのジャンルでも同じことをやる。この方法ならどんな人でも合計で人気ブロガー並のPVを集められるのです。一つのブログを大事に育てるのも一つの戦略ですが、複数のブログを展開していくのは初心者から中級者向けの戦略といえます。

3、雑記ブログではなく、特化型ブログを展開していくべき理由

ごちゃ混ぜの雑記ブログはその名の通り、ノンジャンルで思いつく限りの様々なことを書いていくブログです。一方で特化型ブログは、一つのジャンルに絞ってそのジャンルに関することを専門的に扱っていくブログのことを指します。

特化型ブログを運営するメリットは、最近の傾向として専門性のあるブログがGoogleからより評価されやすくなっているのと、専門性のあるブログは

アクセスが安定しやすく、一度に関連した複数の記事を読んでもらえることです。

比較的少ない記事でも安定したアクセスが得られるため、ブログが軌道に乗るまで頑張ればあとはメンテナンス程度の作業だけで、安定した報酬が得られるようになります。

一つのジャンルで一定のアクセスを集められるようになれば、ぶっちゃけどんなジャンルに取り組んでも上手くいくようになります。一度の成功体験がその次も、またその次もずっと応用できるからです。

一方、雑記ブログは記事に統一性がなく、ターゲットが分散するため、アクセスの上下が比較的激しくなりやすいです。根強いファンがいれば話は別ですが、それには前述したようなブランディング力が必要となってきます。

そのためここでは特化型ブログを複数作成して 100 万 PV を目指す手順を紹介していきます。

初心者が月間 100 万 PV 集めるためのブログ作成手順

1、特化型ブログのテーマの選び方

まずはテーマ選びから始めましょう。理想は自分が好きなこと、普段から関わっていることをテーマにすることです。こだわりのあること、人より詳しいことがあるとブログを書くうえではかなり有利に働きます。

アクセスが稼ぎやすいからといって、最初から興味のない芸能人やスポーツ選手について書くのはやめましょう。それではどうせモチベーションが続かないからです。

一方で毎週必ず見ている好きなドラマがある、ずっと追っかけをしているタレントやスポーツ選手がいるといった場合は、その人について非公式のファンサイトのようなものを作ると、楽しみながらブログを続けられるでしょう。

例えばドラマをテーマに選んだとしたら、あらすじ、ロケ地、セリフ、主題歌、出演者の洋服、髪型などについてこと細かくブログに書きとめていけば、それだけで専門ブログができあがります。

自分の「職業」をテーマにするのも一つの手です。現在やっている仕事について書くだけで“プロ”が書いたという権威が生まれます。別にプロといってもその道10年のキャリアがなければいけない、ということではありません。新米なら新米なりの目線で、日々職場で学んでいることをメモしていけばいいのです。

「趣味」や「習慣」をテーマにするとネタに困ることがなくていいです。毎日コンビニのアイスを食べるとい人がいたら、コンビニアイスの専門ブログを作ることができます。それを実践しているのが「[コンビニアイスマニア](#)」。

毎日スタバのコーヒーを飲む人がいたらその日に頼んだメニュー、隠しメニュー、注文するときの裏技などをブログに記録するのも面白いですね。ラーメンを毎日食べる人がいたらラーメンブログをやしましょう。エナジードリンクにはまっている「[エナジードリンク評論家](#)」というブログも人気です。アマゾンのキンドル本だけを紹介して生活している「[きんどるどうでしょう](#)」も有名ですね。

とにかくなんでもかんでも好きなことを徹底的に紹介するだけで専門ブログができあがります。もしニーズがたくさんあり、ライバルの多い分野を攻めるなら、その中で頭一つ飛び抜ける必要があります。そのことについて誰よりも詳しく書くぐらいの意気込みが必要です。

一方であまりにもマイナーなテーマを選んでしまうと、どれだけ頑張ってもアクセスは集まりにくいです。そもそもニーズがなければ、誰もその情報を探さないからです。

テーマがマイナーすぎないかどうかを見極めるには書店に専門誌や専門書が売っているかいないかが一つの判断材料になります。特に週刊誌や月刊誌があれば、その分野はある一定数の読者(ニーズ)がいるという証拠です。

特化型ブログにおいてはテーマ選びが成功と失敗の分かれ道になるほど重要な要素なので、テーマ選びには時間を十分にかけるべきです。この段階で自分に合わない間違っただテーマを選択してしまうと、作業時間ばかりが無駄になってしまうのでじっくり考えましょう。

特化型ブログの鉄板のテーマはこちらです。

エンタメ

家電

IT&ライフハック系

健康

ゲーム

悩み&コンプレックス

教育

スポーツ

旅行&地域

お金 & 投資

もちろんこれは一例に過ぎません。ここからさらに細分化していくのもいいし、全く別のニッチなジャンルを探しても可能性はあります。

2、キーワードを取得方法と検索ボリュームについての考え方

テーマ選びが終わったら、続いてそのテーマに関するキーワードを集める作業に移ります。ここでどれだけたくさんのキーワードが集められるかで、そのブログのネタの量が決まってきます。

キーワードを捻出するにはサジェストツールを使いましょう。ツールはたくさんありますが、そのいずれかあるいは全てを使ってできるだけ多くの関連キーワードを抜き取りましょう。

サジェストツール

[relatedkeywords](#)

[goodkeyword](#)

例えばアイスをテーマにしたブログを作るとします。試しに「[relatedkeywords](#)」で「アイス」と入力すると、たくさんのサジェストキーワードや「教えて！Goo」や「Yahoo 知恵袋」の質問がリストアップされます。

← → ↻ www.related-keywords.com

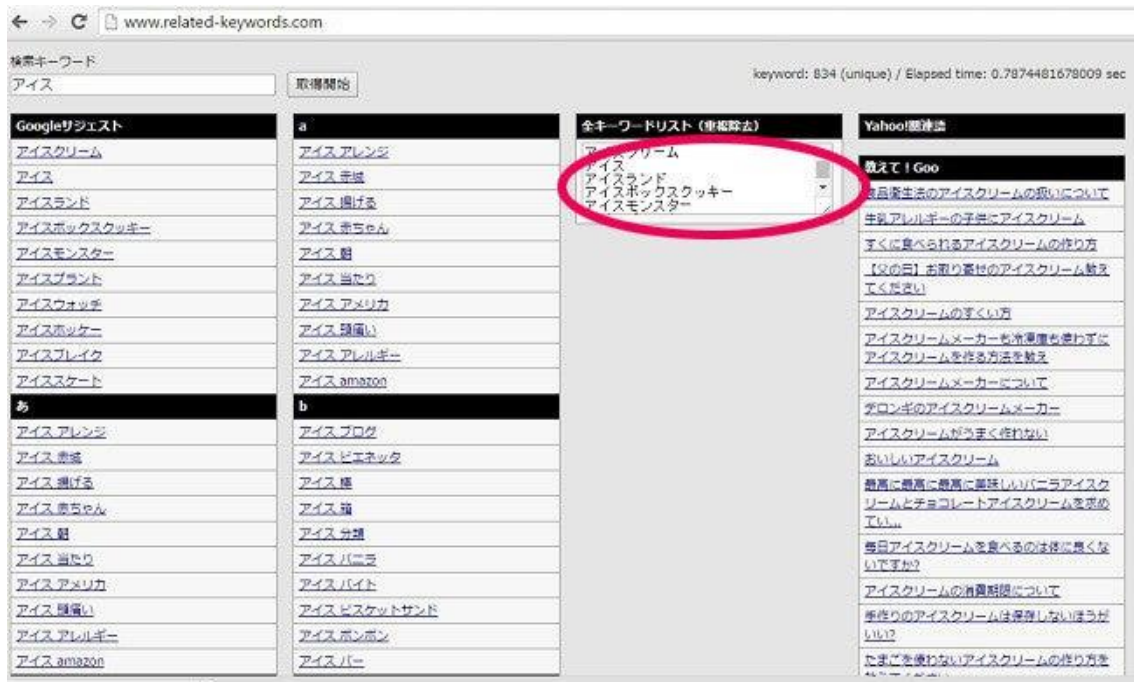
検索キーワード
アイス

取得開始

keyword: 834 (unique) / Elapsed time: 0.7874481678009 sec

Googleサジェスト	a	全キーワードリスト (重複除去)	Yahoo!関連語
アイスクリーム	アイス アレンジ	アイスクリーム	教えて! Goo
アイス	アイス 赤城	アイス	夏后生活のアイスクリームの取りについて
アイスランド	アイス 揚げる	アイスランド	牛乳アレルギーの子供にアイスクリーム
アイスボックスクッキー	アイス 赤ちゃん	アイスボックスクッキー	すぐに食べられるアイスクリームの作り方
アイスモンスター	アイス 餅	アイスモンスター	【夏の日】 お取り寄せのアイスクリーム焼き てくたま
アイスプラント	アイス 当たり	アイス アメリカ	アイスクリームのすくい方
アイスウオッチ	アイス 預備い	アイス 預備い	アイスクリームメーカーが洗濯機と違わずに アイスクリームを作る方法を教え
アイスホッケー	アイス アレルギー	アイス アレルギー	アイスクリームメーカーについて
アイスブレイク	アイス amazon	アイス amazon	学ロンギのアイスクリームメーカー
アイススケート			アイスクリームがうまく作れない
あ	b		おいしいアイスクリーム
アイス アレンジ	アイス ブログ		最高に最高に最高に美味しい(ニラアイスク リームとチョコレートアイスクリームを求め てい...
アイス 赤城	アイス ビスケット		毎日アイスクリームを食べるのは体に良く いですか?
アイス 揚げる	アイス 餅		アイスクリームの消費期限について
アイス 赤ちゃん	アイス 旗		季節のアイスクリームは保存しないほうがいい?
アイス 餅	アイス 分譲		たまごを使わないアイスクリームの作り方を
アイス 当たり	アイス パニョ		
アイス アメリカ	アイス バイト		
アイス 預備い	アイス ビスケットサンド		
アイス アレルギー	アイス ボンボン		
アイス amazon	アイス バー		

ここで表示される全てのキーワードを抜き取ります。それには全キーワードリスト(重複除去)と書いてあるボックスの中身をコピーするだけです。コピーしたものは、EXCELなどに貼り付けて保存しておくといいでしょう。



今度はグーグル・アドワーズのキーワードプランナーを使って検索ボリュームを調べてみましょう。グーグル・アドワーズのページにログインし、「運用ツール」、「検索ボリュームと傾向を取得」をクリックします。



すると、キーワードを入力するボックスが表示されるので、ここにさっき抜き取った全てのキーワードをコピーし、「検索ボリュームを取得」をクリックします。

The screenshot shows the Google AdWords interface for the '検索ボリュームと傾向を取得' (Get Search Volume and Trends) tool. The top navigation bar includes 'Google AdWords', 'ホーム', 'キャンペーン', '最適化', 'レポート', and '運用ツール'. The main content area is titled '▼ 検索ボリュームと傾向を取得' and contains two options: 'オプション1: キーワードを入力' and 'オプション2: ファイルをアップロード'. Option 1 includes a text input field with the instruction 'キーワードを1行に1つずつ、またはカンマで区切って入力してください。'. Option 2 includes a 'ファイルを選択...' button and a link to 'CSV、TSV、テキスト形式のファイルに対応ヘルプ'. Below these options are settings for 'ターゲット設定' (Targeting) and '期間' (Period). The targeting settings include '日本', 'Google', and '除外キーワード'. The period setting is '月間検索数の平均を表示する' (Average of monthly search volume) with a '期間: 過去 12 か月間' (Period: Past 12 months). A blue button at the bottom is labeled '検索ボリュームを取得' (Get Search Volume).

すると以下のように「月間検索ボリューム」や「競合性」が表示されます。この「月間検索ボリューム」がそのテーマのニーズの強弱を表す物差しとなります。

Google AdWords ホーム キャンペーン 最適化 レポート 運用ツール

キーワードプランナー キーワードを入力
 アイスクリーム、アイス、アイスランド、アイスボックスクッキー、アイスモンスター、アイスプラント、アイスウォッチ、アイ

キーワード(関連性の高い順)	月間平均検索ボリューム	競合性	推定入札単価	広告インプレッション
アイス	40,500	低	¥23	
アイスモンスター	40,500	低	¥95	
アイス モンスター	40,500	低	¥95	
アイスクリーム	40,500	低	¥24	
アイスランド	33,100	低	¥60	
アイスウォッチ	22,200	中	¥22	
アイスウォッチ	22,200	中	¥22	
アイスボックスクッキー	18,100	低	¥5	

多くの情報商材は「月間検索ボリューム」が最低でも数十万はあるテーマを扱うべきだ、といったことを推奨しています。これはニーズを図るうえでは間違っていない。

ただ、検索キーワードは想像力さえ働かせればいくらでも幅を広げることができるので僕は月間検索ボリュームが数万単位や数千単位のテーマでもどんどんブログを作っていきます。

また、一つのブログで大金を稼ぐことを目的としないので、前述したように書店に専門誌や専門書があればニーズに関しては大丈夫だと思っています。

注・月間検索ボリュームの仕様に変更があったため、現在では正確な数字を表示させるにはアドワード広告配信にお金を払う必要があります。とはいえ数百円といった広告費を払うだけで表示されるようになるので月間検索ボリュームが知りたい人はぜひ活用しましょう。

3、記事を書くためにキーワードの優先順位を決める方法

次に記事を書いていくために、優先的に扱うキーワードをリストアップしていきます。「アイス」をテーマにしたブログで、「アイス」という単一のビッグキーワードをいきなり狙っていても上位表示することはほぼ不可能なので、「アイス ランキング」、「アイス 新商品」、「アイス 賞味期限」といった二語以上の複合キーワードで記事を書いていきます。

そのときに気をつけたいのは、「月間検索ボリューム」と「競合性」の二つです。やりがちなのは「月間検索ボリューム」が多いキーワードから手をつけることです。ライバルの少ないニッチな分野ではそうするべきです。逆にライバルが多い分野では、「月間検索ボリューム」が少なく、「競合性」の低いキーワードから取り上げていくほうがブログのドメイン力をつけるためには近道になります。

これには理由があります。ひとつは「月間検索ボリューム」が少なく、「競合性」の低いキーワードはライバルが少ないため、上位表示がされやすいこと。もうひとつは確実にユーザーの求めている情報をコンテンツとして返して

いくことで、ブログの滞在時間もユーザーの満足度もアップし、グーグルから徐々に評価されるようになっていくからです。

始めたばかりのブログはドメインカがゼロの状態です。その状態から「月間検索ボリューム」の多いキーワードを狙っても、上位表示されることは難しいでしょう。たとえライバルの中をかきわけて運良く上位表示されたとして、一時的にアクセスが集まるだけで、またすぐに下がってしまうはずです。

そのため最初は検索ボリュームは 100 前後のものを狙っていくのがおすすめです。

キーワードを入力

アイスクリーム, アイス, アイスランド, アイスボックスクッキー, アイスモンスター, アイスプラント, アイスウォッチ, アイ

検索ボリュームを取得 検索

広告グループ候補	キーワード候補	表示項目	ダウンロード	すべて追加 (800)	
キーワード(関連性の高い順)	月間平均検索ボリューム	競合性	推奨入札単価	広告インポート	プランに追加
アイス ローソク	90	低	—		»
アイス パリパリ	90	低	—		»
アイス 激安	110	中	¥19		»
アイス グラム	110	低	¥21		»
アイス お酒	110	低	—		»
アイス マシュマロ	110	低	—		»
アイス まとめ	110	低	—		»

この辺りのキーワードで記事を書いても、複数の記事が上位表示されればすぐに1日数百PV程度なら集めることができます。

1日20PV集められる記事を5記事書けばそれだけで100PVです。10記事書けば200PVです。そのようにアクセスが増えるつれて徐々に検索ボリュームの多いキーワードを狙うようにしていきましょう。

そうすることで、自分の身の丈にあったキーワードで勝負できるからです。

4、有益な記事を書くために大事な3つのポイント

お金を稼いだかったらブログ記事は日記にしてはいけません。よっぽどの有名人や多くのリピーターやファンがいない限りそれではアクセスを呼びことはまず無理です。

一般人が書くブログ記事はユーザーが検索したことに対する「答え」でなくてはならない、ということを肝に銘じておきましょう。

例えば「アイス 賞味期限」といったキーワードで記事を書く場合には、そのキーワードで検索した人がどのようなことを知りたいのかをまず考えます。この場合は簡単ですね。単純に「アイスってどれくらいの期間保存できるの?」、「そもそも賞味期限はあるの?」ということだと思います。

ただ、この答えをそのまま記事にして返しても面白くありませんよね。答えを書くだけなら、「アイスには賞味期限がありません」で終わってしまいます。

そこで話を膨らませるために、本当に賞味期限が書いてないのかどうかを検証してみたり、なぜアイスには賞味期限がないのかの理由を追求したり、本当に腐らないのかどうか数ヶ月間冷凍保存して袋から取り出してみたりすると、そこにストーリーが生まれます。

「アイス 賞味期限」で上位に出てくる「[【衝撃事実】みんな知ってた？ アイスは「賞味期限」がないということを！ その理由を調べてみた](#)」では実際に「賞味期限が書いてないのかどうかを検証」と「なぜアイスには賞味期限がないのかの理由」を紹介しています。

さすがに「本当に腐らないのかどうか数ヶ月間冷凍保存して袋から取り出してみる」ということはしていませんね。いずれにしろ記事がユーザーの疑問に答える形になっているから、多くの人に読まれ、上位表示されているのです。

もしほかの誰かが「本当に腐らないのかどうか1年間冷凍保存して袋から取り出してみる」ということを実践してブログで紹介したら、もしかしたら1位の座を奪えるかもしれません。様々な要素がものをいうので一概には言えませんが、要するに**ブログ記事は誰よりも詳しく書く**、という姿勢が大事だということです。

詳しいことを書くにはそれなりの作業と時間がかかります。しかしその作業が面倒であればあるほど、それを誰かの代わりにやってあげるからこそ、そこに価値が生まれるのです。全てのサービスの概念がこの考えに基づいていますが、ブログも例外ではありません。書くのが面倒な記事こそ、しっかり書けばチャンスがあるのです。

ポイントをまとめるとこうなります。

- ・ブログ記事はユーザーが検索したことに対する「答え」でなくてはならない
- ・ブログ記事は誰よりも詳しく書く
- ・その作業が面倒であればあるほど、それを誰かの代わりにやってあげるからこそ、そこに価値が生まれる

5、ブログのネタを集めるためにやるべきたった一つのこと

ブログのネタを集めるためにやるべきことはずばり「投資」です。言い換えればお金、あるいは時間やリソースを使うことです。

初心者が記事を書くときにやりがちなのはネットで情報を調べてその情報を基に記事を書く、ということです。これだと安上がりの記事になってしまい、そこに価値は生まれません。

ほかのブログと似たり寄ったりの記事ではグーグルからも評価されず、最悪の場合手動ペナルティーに遭います。

「誰よりも詳しく書く」を実現するには書籍を買ったり、雑誌を読んだり、DVDを購入したり、外国語の記事を翻訳したり、実際にリアルな場に出向いて体験したりして、より詳細な情報をインプットする必要があります。

ライバルと同じ情報源から情報を取得しているのではいつになってもライバルには勝てません。勝つためには記事のネタのためなら「投資する」という意識を持つようにしましょう。

投資といっても何万円も費やさなくても大丈夫です。書籍は古本でもいいし、雑誌が月々数百円で読み放題できるサービスもあります。映画やドラマは月 1000 円前後で見放題のサービスがありますね。

例えば「アイス」だけでもざっとアマゾンを見ただけでもこれだけの書籍があります。

日本懐かしアイス大全

一年中おいしいアイスデザート

ノンシュガー&ノンオイルで作るアイスクリーム、シャーベット

ジェラート、アイスクリーム、シャーベット—ライト&リッチな 45 レシピ

PALETAS おうちで作るフローズン・フルーツバー

アイス&温泉じゃらん北海道 (リクルート SPECIAL・EDITION)

ばばあちゃんのアイス・パーティ

アイスに限ったことではありませんが、こういうほかの人があまりチェックしていないところからネタを収集すると、ほかのブログには載っていないことが書けるようになります。どうせやるならそのジャンルのオタク、専門家を目指すぐらいの気持ちで励みましょう。

6、アクセス数が頭打ちになったらやるべきこと

ジャンルによってはアクセスが一定数集まると、それ以上伸びなくなる現象が起こります。社会現象やブームが起きたりしない限り、あるジャンルに興味のあるユーザーは急に増えたりするものじゃないので、こういうことが起こります。

もし全ての関連キーワードで記事を書き、ありとあらゆる資料を読み漁っても、それ以上書くことがなくなったら、そのブログは完成したといえるかもしれません。

キーワードは想像力を膨らませたり、切り口を変えればいくらでも幅を持たせることはできますが、ときにはなかなか新しいアイデアが思いつかないときもあるでしょう。

そんなときはそのブログをとりあえず放置し、次のブログに挑戦しましょう。一つのブログにこだわってばかりいると、更新できないままただ時間だけが過ぎて行ったりします。

最初に作ったブログが大成功することは稀なので、間違ってもあまり大きな期待を抱かないことです。それよりもどんだんいろんなジャンルに挑戦して、小さな資産を積み上げていくほうが現実的です。

そうこうしているうちに放置していたブログのアイデアが浮かぶこともあります。そしたらまた放置したブログを更新するのもいいですし、割に合わないと思ったらそのまま放置しておくのもいいでしょう。

複数のブログに挑戦することでそのうち一つのブログが思わぬ大ヒットを記録したりします。何が当たるかはやってみないと誰にも分かりませんが、一つ言えるのは、一度ヒットさせると、二度、三度ヒットさせるのはそれほど難しくないということです。

だからこそブログ初心者にとって最も大事なものは成功体験を積むためにどのようにブログを作っていくかの戦略と手順を学ぶことです。一度覚えたら

あとは同じ手順を繰り返していけば、報酬はどんどん増えていくからです。
要するに確実な手段を取れば稼げるようになるのも時間の問題なのです。

ブログは作れば作るほど作業に慣れていき、記事を書くことも苦にならなくなっていくます。早い人なら数ヶ月、遅くても数年頑張れば毎月安定した副収入を得られるようになりますよ。

まとめ

ここで紹介したのはあくまでも戦略の一つです。一つのブログで 100 万 PV 目指したい人はそれでも問題ありません。顔出しして、自分の名前を売り、ブランディングしていくのも一つの手です。

どんな手法をたどってもブログが楽に稼げるというのは幻想です。稼いでいる人は誰もが多くの労力を費やして一生懸命ブログを作り込んだ結果、成功しているはずです。

ブログはやるかやらないかの違いが大きく出る分野です。とにかく毎日淡々と作業していけば誰でも結果を出すことは可能です。結果を出すためにここで紹介した戦略と手順がお役に立てれば幸いです。

MAK