

月収 50 万円を手堅く稼ぐ、
ハウスクリーニング集客ブログの作り方

ハウスクリーニング集客コンサルタント：兼村隆伺

この著作物について

著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、発行者である兼村隆伺に属します。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

使用許諾契約書

本契約は、本冊子を入手した個人・法人以下、甲と称す と発行者 以下、乙と称す との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、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 禁止事項：

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができます。

第5条 責任の範囲

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

前書き

このメールセミナーは、30 日間でハウスクリーニング集客できるブログ作成を学んでいただき、一緒に作成していきます。1 日 1 回メールでステップやノウハウをお届けします。日中は現場に出ている、夜の短い時間で作業できるくらいの内容をお届けしていきます。ですから、そのとおり遅れずに実践して行ってくださいね！

わからないところはフォームから質問していただければ、あなたのために、徹底的にサポートいたします。よろしくお願いします。

私は、2005 年から様々なホームページを用いてハウスクリーニング集客をしてきました。

- 無料ブログ
- HTML ホームページ
- スマホサイト
- ワードプレス
- ムーバブルタイプなど・・・

それぞれに良さはあるのですが、「起業したばかりで早く集客したい！」という人には無料ブログ、しかもアメブロがお勧めです！ それで今回はアメブロを使って、ハウスクリーニング集客ブログを作成していきます。

目次

第1回	アメブロを開設しましょう.....	6
第2回	ブログタイトルと説明文を決めましょう	8
第3回	効果的なプロフィールページの作り方	10
第4回	効果的なプロフィールページの作り方 フリースペース編	12
第5回	プロフィールページ：フリースペースの考え方	13
第6回	プロフィールページ：フリースペースの考え方・その2	15
第7回	導入記事を作る.....	17
第8回	メニュー記事を作る	18
第9回	メニュー記事を作る：画像作成.....	19
第10回	メニュー記事を作る：画像アップロード	21
第11回	メニュー記事を作る：記事アップロード	22
第12回	メニュー詳細記事を作る	24
第13回	メニュー詳細記事を作る：サービスを受けるとどうなるか	26
第14回	メニュー詳細記事を作る：写真と感想を見せる	28
第15回	メニュー詳細記事を作る：価格と申し込みフォーム	30
第16回	メニュー詳細記事を作る：価格と申し込みフォーム	32
第17回	メニュー詳細記事を作る：申し込みフォームを作成する	33
第18回	申し込みフォームのブログ設定	35
第19回	ビフォーアフター一覧記事の作成.....	37
第20回	お客様の声一覧記事の作成	40
第21回	記事下の編集.....	43
第22回	記事下の編集.....	45
第23回	メッセージボード.....	47
第24回	読者登録.....	48
第25回	だれに読者登録するか	50

第 26 回 Ping 送信	51
第 27 回 アクセスアップのためのブログ設定	53
第 28 回 ブログ記事の書き方	54
第 29 回 ワードプレスで集客を加速させる	56
第 30 回 これまでの復習と実践	60
最後に	62

第1回 アメブロを開設しましょう

第1回のメール講座では、アメブロ開設を行ないます。

今日はアメブロを開設するところまで進めます。まずメールアドレスを取得します。お勧めはGmailです。コチラでアカウント取得してください。

<https://accounts.google.com/SignUp?hl=ja>

Gmail をすでにお持ちの方は Yahoo メールでも大丈夫です。

<http://guide.mail.yahoo.co.jp/1st/start/02.html>

ブログ開設前に取得しておいてくださいね。

ではアメブロを開設していきます。

- <http://ameblo.jp/> から『アメーバ ID 登録 (無料)』のボタンをクリックし登録しましょう。
- メールアドレスの登録を行います。メールアドレスを入力し、「確認メールを送信」を押すと登録したメールアドレスに「登録のご案内」が届きます。そのメール本文中にある URL をクリックしてください。
- ユーザー情報を入力します。
 - アメーバ ID：半角英数字なら好きな文字で構いません。しかしこの ID がブログのアドレスにもなるので、できればお掃除に関係のあるものにしてください。
 - パスワード：ログインに必要なになるので、忘れないように書いておいてくださいね。
 - ニックネーム：「地名+業種+本名フルネーム(漢字)」にします。ニックネームは、プロフィールページのタイトルの役割になります。そして検索エンジンにも引っかかります。「でも自宅兼事務所だし、名前をネットで出すのは・・・」という気持ちもわかります。でもお客様の気持ちを考えてみてください。「ハウスクリーニングを頼みたいんだけど、どんな人が来るんだろ・・・」。もしニックネームに「横浜のハウスクリーニングちえちゃん」みたいに書いてあったら、お金を払いたくないですね。そして覚えておいて欲しいのはお客様はどんな会社なのかではなく、だれが来るのかを一番知りたいということです。ですから会社名でもなく、本名を書くことが大切なんです。自分の都合より、お客様に支持されることのほうが重要です。
 - 性別、生年月日を入力します。

- 最後に「確認する」を押し、画像認証→同意して登録→登録完了になります。

では今日はここまで作業してみてください。そして今日行なった作業について、以下のフォームから報告しましょう。

<https://form.os7.biz/f/f9cd6099/>

毎日、作業報告や感想を送ると自分のモチベーションアップにつながります。また「こんな感じで作ってみましたけど、どうでしょうか？」と送っていただければ、メルマガにはない個別アドバイスをお送りします。それに合わせて修正してみるのも良い方法ですよ。

わたしもあなたのために徹底的にサポートいたしますので、一緒にがんばりましょう！

第2回 ブログタイトルと説明文を決めましょう

昨日はアメブロの基本登録まで終わりましたね。ちゃんと付いてきているでしょうか？第2回は非常に大切なブログタイトルと説明文を決めていきます。

まず次の3つのことを考えてください。

- 1, どんなお掃除を売りますか？
- 2, どんな人が喜んで買いますか？
- 3, 買う人は、どんな情報がほしいですか？

これはすごく重要なことなのでしっかり考えてみてください。例えば、ハウスクリーニングを事例に簡単に書いてみます。東京の品川で、ハウスクリーニングをしていると仮定します。

- どんなお掃除を売りますか？
→ハウスクリーニング
- どんな人が喜んで買いますか？
→毎日仕事で時間がなく、家の掃除まで手が回らない40代の主婦で、東京品川の人
- 買う人は、どんな情報がほしいですか？
→どうすれば、掃除できなかった所のガンコな汚れを解消できるか？

おおまかにですが、こんな風に考えてみましょう。そしてブログタイトルや記事内容を、ここで考えたことを元に決めていくことになります。「東京品川のハウスクリーニング！1日でガンコな汚れもピカピカに」というタイトルになります。

特に3つの中でも

- どんなお掃除を売りますか？
- どんな人が喜んで買いますか？

ここを明確に具体的にしてください。ハウスクリーニングという大きなジャンルでも構いませんが地域集客とはいえライバルが多いので、あなたが得意な、かつ地域で需要がありそうなものがあればエアコンクリーニング、フローリングワックスなど専門性を出すお掃除

を売れないか考えてみてください。そして、そのお掃除をどんな人が喜んで買うか男性女性、年齢、立場、どんな悩みを抱えている人か具体的に数多く考えてください。

次に考えた3つの点を当てはめてタイトルを決めます。基本は「地名」＋「業種」＋「メリット（特徴）」 となります。注意点がいくつかあります。

- 一瞬でわかるタイトルを作ること：日常会話で使う言葉にします。専門用語やカタカナをできるだけ使わないようにします。
- タイトルは21文字までか32文字にまとめる：前半18文字で地名と業種がわかるようにする。
- 屋号は含めない：お店の屋号をアピールしてもお客は集まりません。新規のお客さまにとって、お店選びに屋号は全く関係ありません。
- 地域名はできるだけ絞る：関東地方や東京都ではターゲットが広すぎます。逆に品川区大崎という町名になると人数が少なすぎます。地域や人口によりますが、品川区ぐらいがちょうどいいですね。

説明文にはタイトルに入りきらなかった、特徴やメリットを書きます。しっかり3つの点を考えていれば、入力したいことはたくさんあるはずです。

今日はブログの最重要部分と言ってもいいブログタイトルと説明文について決めました。お店のテーマを明確にすれば、ホームページ集客が楽になるのでここは絶対に手を抜かないでくださいね。タイトル部分を失敗すると集客は難しくなるので、よかったらどんなタイトルを考えたか教えてくださいあなたからのメールお待ちしております！

<https://form.os7.biz/f/f9cd6099/>

では、また、明日よろしくお願いします。

第3回 効果的なプロフィールページの作り方

3日目のメールセミナーです。このメールセミナーでは、ブログを作成するだけでなく集客という結果が出るように、簡単ですが、面倒なことも課題として書いています。多くのブロガーさんが、この部分を考えていないので、集客できないブログを更新していくという、もっと面倒な作業をしているわけです。ですから事前によく考えて作ることで、ラクラク集客できるブログにしましょうね。

アメブロのプロフィールページは、検索結果に出てきます。ですからブログの記事だけではなく、プロフィールページも非常に重要なんです。まず、プロフィールページの役割とは何でしょうか？

- 1、検索エンジンから検索されるようにする
- 2、プロフィールで「読みたい！」と思わせる
- 3、ブログに誘導する

この3つを意識してプロフィールページを作成します。プロフィールページは大切な部分なので3回にわけて説明していきます。

プロフィールページのレイアウト

まずマイページから左上にある「アメブロ」をクリックして、「ブログ管理」の画面をだします。

まず、デザインの設定をしましょう。

左側から「デザインの設定」を開きます。右上の「現在のレイアウト」から「レイアウトの変更」を開きます。

「3カラム・左ワイドメニュー」を選択し、「適用する」をクリックします。

こんどは、サイドバーの設定をしましょう。

左側から「設定・管理」を開きます。

「サイドバーの設定」の中の「配置設定」を開きます。

編集画面が開きます。使用する機能だけ残します。

左エリアには「プロフィール」

右エリアには「フリースペース」

それ以外は右側の「使用しない機能」の方へドラッグ&ドロップしてください。
最後に「保存」を押します。
これでレイアウト設定は終わりです。

プロフィール画像

画面右上の「プロフィール」を開きます。
次に左上にある「画像の変更」を開いてください。
「画像をアップロード」の「クリックまたはドラッグして画像をアップロード」をクリックします。ここを押して自分のパソコン内にある写真を選びます。
もしくはその部分に画像をドラッグしても OK。

この画像は必ず自分の顔写真を載せます。そして作業着の写真にしてください。どんな人なのかを見てお客さんは依頼するかどうか決めるはずですよ。顔写真だけで恥ずかしいような作業中の顔がよく見える写真でもいいですよ。

写真を選んだら・・・

「設定する」をクリックします。これでプロフィール写真が設定されました。

自己紹介

ニックネームの下に自己紹介を入力していきます。ここに自己紹介を書いていきます。自分の事や実績、肩書など書きましょう。実績や肩書は、ブランディングにもなり、信頼感に繋がります。自分ではたいした肩書ではないと思ってもお客様からしたら凄いことかもしれませんよ。例えば「清掃業界に 20 年在籍」「年間現場数 200 件」などどんなことでも構いません。

では、今日はここまで。プロフィール編集は明日に続きます。

それでは、また明日お会いしましょう。

第 4 回 効果的なプロフィールページの作り方 フリースペース編

まず右上「設定」の「各種情報の設定」から「プロフィール」のボタンを押してください。

第 3 回で書いたプロフィールよりもっと下に、

「例）料理教室を開催しています。もしよろしければご参加ください」という欄があります。ここに入力していきます。もちろん、何でもいいわけではありません。ハウスクリーニングで集客できるブログに作り上げる必要がありますね。

ではフリースペースには何を書くか。

お店の特徴や商品、サービスについて書きます。次の 4 つの点を明確に書くようにしましょう。

- 自分がどんな人物なのか。
- ハウスクリーニング業を行なっている目的や理念。
- 自分のサービスを受けるとどんなメリットがあるか。
- このブログに書いてある情報。

この順番で書いてみてください。そして最後に「ブログのメニュー記事」へリンクを貼ります。プロフィールページを見て、そこからブログへ誘導する流れを作ります。プロフィールページで関心を高めて記事に誘導すればお掃除サービスを利用してくださる可能性が高まります。ですから、この文章はしっかり考えてみてください。

文章を考えるときには、入力欄に直接入力しながらではなくテキストエディターを使いましょう。

Windows : <http://www.forest.impress.co.jp/library/software/terapad/>

Mac : メモアプリがオススメです。

今後、記事を書いていく時にも使いますので、ぜひダウンロードして、使い方に慣れておいてください。明日はプロフィールページ内容の具体的な考え方をお伝えします。

それまで今日の 4 つの点を自分なりに考えて文章にしてみてください。ではまた明日お会いしましょう。

第5回 プロフィールページ：フリースペースの考え方

昨日はプロフィールページのフリースペースについて説明しました。考えてくださったでしょうか？文章がかなり難しいと思いませんか。ここで「なるほど～ こうやるのかあ」とノウハウだけ知って手を動かさない人は絶対に集客できません。ですから大変なことでも手を抜かないで一緒に考えていきましょう。わからないことがあって質問したい場合にはこのメールに気軽に返信してくださいね。

フリースペースには次の4つの点

- 自分がどんな人物なのか。
- ハウスクリーニング業を行なっている目的や理念。
- 自分のサービスを受けるとどんなメリットがあるか。
- このブログに書いてある情報。

を書くとお話しました。1つずつ説明していきます。

自分がどんな人物なのか

これは自己紹介のところでもお話しましたが実績や肩書を明記するのが重要です。ハウスクリーニングは選ばれないと仕事が来ない業種です。どんなことを書けば、選んでいただけるか考えて文章にしましょう。

ハウスクリーニング業を行なっている目的や理念

これはタイトルの時に考えた「どんなお掃除を売りますか？どんな人が喜んで買いますか？」の内容を使用できます。例えば、毎日仕事で時間がなく、家の掃除まで手が回らない40代の主婦で、東京品川の人という設定の場合

「毎日お仕事をしている品川区の主婦の皆さんのお手伝いをしています。仕事をして帰ってくると目につく廊下のホコリ・・・換気扇から垂れてくる油・・・お掃除しないと！と思っても子どもたちのためにご飯を作り、家事を行ない、結局、お掃除が後回しに週末も疲れがたまり、汚れを見ても見ぬふり。でもストレスは溜まる・・・そんな働く主婦の皆さんのお掃除の悩みを私が解決いたします！」

一例としてこのように書くことができます。あっ これは事例なのでコピペ禁止ですよ。このように、だれに対して、何を売るのが明確になっていないとフリースペースの文章は

かけません。

そしてターゲットとする人はできるだけ詳細に考えましょう。年齢、性別、独身、既婚、家庭環境、趣味など・・・ある特定の人を想定してブログを作成していくと驚くほど集客できるブログになります。では、しっかり考えてみましょう！

第6回 プロフィールページ：フリースペースの考え方・その2

今日もプロフィールページのフリースペースについてお話していきます。

昨日のハウスクリーニングを行なっている目的や理念について「対象を絞って書くのが難しい」という感想が多く寄せられています。この点については今日の講座内容を考えるともう少し明確になっていくかもしれません。

では今日はフリースペースの次の部分

- 自分のサービスを受けるとどんなメリットがあるか。
- このブログに書いてある情報。

について作業していきましょう！

自分のサービスを受けるとどんなメリットがあるか

これはお客様が競合店の商品・サービスではなく、あなたのサービスを選ぶべき理由を3つ考えてみましょう。最低3つ考えてください。そしてそのメリットを上げてみてください。

例えば

1. 夜間でも対応できます！

「毎日お仕事をしていると帰宅時間が遅くなりますよね。お掃除を頼みたいと思っても、その時間ではお掃除屋さんは閉店しています。でも当店は夜22時まで作業対応していますので、帰宅後の時間に合わせてお伺いすることができます。当店は働く女性の皆さんを応援しています。」

2. 時間をかけて丁寧な作業ができます！

「個人店なので時間に縛られることなく、お客様のために十分時間を取ることができます。毎日お仕事をしていると休日にたまった汚れを徹底的にクリーニングしてくれる業者に頼みたいと思われるでしょう。当店は一日に出来る作業量は限られているので何件も予定を入れず、今日一日はお客様のために時間を取り分けています。納得のいくまで丁寧にお掃除いたします」

3. 地域密着なので困ったときにはすぐ対応できます！

「当店は東京都品川区にエリアを限定しています。ですからいつもお客様のお宅の近くで作業しています。急に来客があるから、ここだけ急いでお掃除してほしい。といった要望にもできる限りお答えできます。わたしたちは品川区の掃除屋さんとして、地域の皆様のお掃除のお困り事をすぐに解決いたします」

このようにあなたが提供できる他店にはないサービスやメリットをこのように3つ考えてください。上記のような特徴に自分が当てはまるのであればターゲット顧客は「毎日仕事を
していて時間がなく、家の掃除まで手が回らない40代の主婦」とすることができます。このように考えたことをフリースペースの3番目に書いてください。

このブログに書いてある情報

最後にブログの情報を書きます。まだ記事を入れていないので内容がわからないかもしれませんが「是非こちらから当店のハウスクリーニングサービスの詳細をご覧ください♪」というリンクを入れて、ブログのハウスクリーニングメニューに飛ばします。

これでプロフィールページのフリースペースは完成です。この4つの点をフリースペースに順番に書いていき途中で作業中の写真やビフォーアフター写真を入れておくと効果的です。

このプロフィールページは非常に重要です。しっかりターゲットや自分の強みを考え、それを明確に打ち出すようにしましょう！今日の作業はこれで終わりです。次からは「ブログの重要記事の作成」に入っていきます。

第 7 回 導入記事を作る

今日からブログの記事作成に入っていきます。といっても、毎日の現場を日記形式で更新していくわけではありません。それを始める前に最初を書いておかななくてはならない重要な記事がいくつかあります。今日はその 1 番目です。

導入記事というのは初めて訪れた方に必ず読んでほしい記事のことです。

「ブログを書く」から記事を書いていきます。

では、どんな記事を書くか。自分自身やサービスに興味をもってもらえるような記事を書きます。

- 自分自身のプロフィール（実績や肩書を含む）
- あなたのサービスを受けるメリット
- あなたのサービスを受ける必要性
- あなたのサービスの特徴

このような点を含めてください。自分の顔写真や作業写真なども載せてわかりやすい記事にしましょう。

この導入記事から、次に読んで欲しい記事にリンクを貼り、どんどん読み込ませていきます。ですから最初に興味をもっていただく記事なので渾身の一記事にしましょう！

今日はものすごく重要な記事を書く日になります。しっかり考えて導入記事を書いてみてください。では、また明日よろしくお願いします。

第8回 メニュー記事を作る

今日も重要記事の作成を行っていきます。昨日の導入記事は完成したでしょうか？
多くのハウスクリーニング店がある中であなたのお店を選ぶべき理由を知っていただく記事です。そしてここから、次の重要記事にリンクを貼ります。このようにして興味をもって次の記事に読み進んでいただくための仕組みを今作っています。

ですから、導入記事が完成しないと次の記事を書けません。ゆっくりでもいいので順番に記事を書いてくださいね。では重要記事の2番目です。

メニュー記事というのは、あなたが提供しているハウスクリーニングの一覧記事を作ることです。まず提供できるハウスクリーニングメニューをすべて TeraPad に書き出してみてください。料金の高い順番に書いてください。おそらくセットメニューなどが上の方にくるでしょう。

そしてその横に料金を書きます。料金設定についてはすでに決まっていると思いますが、単純に相場に合わせて決めるといつまでたっても顧客は増えません。これは私の「掃除屋のためのホームページ集客」という別のメルマガで詳しく紹介しています。ご要望がございましたら、ぜひ、お教えください：

<https://form.os7.biz/f/f9cd6099/>

今日は自分のハウスクリーニングメニューと料金をあらためてじっくり考えてみてください。

こんなサービスメニューができるかもしれない？

どんな基準で料金を決めていたか？

など、いろいろな気づきが得られるはずです。料金は一度決めてしまうと上げるのは難しくなります。もちろん価格を上げるための方法が全くないわけではありません。その方法を知りたい場合はご質問いただければお伝えします。ただ今料金を上げたいと思うのは、最初によく考えないで価格設定していたことの表れではないでしょうか。

今回アメブロを一から作る人は絶好のチャンスです。しっかり考えてメニューや料金を考えてみてください。

そして、このメニュー一覧には写真も使用するので、メニューに合わせた写真も探しておいてくださいね。では、つづきはまた明日。

第9回 メニュー記事を作る：画像作成

メニュー記事作成の続きを行ないましょう。ハウスクリーニングメニューと価格を決めていただけたでしょうか。書いたメニューと料金は TeraPad にとりあえず、そのまま保存しておいてください。

今日はメニュー記事に載せる画像を作成していきます。

昨日、「メニュー一覧には写真も使用するのでメニューに合わせた写真を探しておいてくださいね」とお願いしました。ではその写真を使って画像を作成していきます。

Windows の場合：

- フリーソフトの JTrim(ジェイトリム)というソフトを使います。まずこちらからダウンロードしてください：<http://www.forest.impress.co.jp/library/software/jtrim/>
インストール方法は省略しますが、簡単に説明すると・・・まずダウンロードをクリックしファイルを保存します。保存場所はデスクトップにしてください。保存が終わったら、保存できたファイルをクリックします。(jt153c というアイコン) あとはセットアップのメッセージどおり進んでいけば簡単にできます。
- ではここから Jtrim というソフトを開いて、画像を作成していきます。
では JTrim を開いてみてください。
「ファイル」をクリックし、「開く」を選んでください。
そうすると、あなたのパソコンの中が開きます。
そこから使用する写真を1枚選んで、「開く」をクリックしてください。
大きい写真が開いたでしょうか。
- 写真のサイズを変更：
「イメージ」→「リサイズ」と押してください。
サイズを決める画面が開きました。
まず「縦横の比率を保持する」のチェックを外してください。
「サイズで指定する」の横を「100」縦を「70」にしてください。
「OK」をクリックすると写真が小さくなったでしょうか。
- 最後に保存をします。
「ファイル」→「名前を付けて保存」をクリックしてください。
保存場所は「デスクトップ」を選んでください。
そしてファイル名は画像の内容に合ったものにしましょう。
そして「ファイルの種類」ですが、「PNG ファイル」を選んでください。
最後に「保存」をクリックします。

JTrim はヘッダー画像やボタン画像も作成できるのでまた追々説明していきます。

Mac の場合

- もともと入っている「プレビュー」アプリを使えます。
「ファインダー」から「アプリケーション」を開き、「プレビュー」を開くと、%%sei%%さんのパソコンの中が開きます。
そこから使用する写真を 1 枚選んで、「開く」をクリックしてください。
大きい写真が開いたでしょうか。
- 写真のサイズを変更。
「ツール」→「サイズを調整」と押します。
サイズを決める画面が開きました。
まず「縦横比を固定」のチェックを外してください。
幅：「100」高さ：「70」と設定します。
「OK」をクリックすると写真が小さくなったでしょうか。
- 最後に保存をします。
「ファイル」→「書き出す」をクリックして、新しいファイルとして保存しましょう。
ファイル名は画像の内容に合ったものにしましょう。
そして「フォーマット」は、「PNG」を選んでください。
- 最後に「保存」をクリックします。

これでメニュー記事に載せる画像が完成しました！この作業を繰り返して、すべてのメニューに対応した画像を作成してください。文字だけでは、どうしてもお客様に内容が伝わるブログにすることができません。ですから、最初は大変かもしれませんが、がんばって画像作成方法をぜひ習得してください。今後の記事作成にも使用して行きます。

作業してみてわからないところは質問してくださいね。では、また明日よろしくお願いします。

第 10 回 メニュー記事を作る：画像アップロード

横が「100」縦が「70」の画像は保存されているでしょうか。それをすべてアメブロにアップロードしていきます。

- 「記事を書く」をクリックしてください。記事を書くページが開きましたね。
- 右側の「カメラ」のマークをクリックし、「写真」の下
「ここにドロップまたはクリックで画像をアップロード」
の部分をクリックします。
- 準備した画像を選択して「開く」をクリックします。くは、このエリアに直接ドロップしても OK。一度ここに登録した写真は何度でも使えます。
- メニュー記事に使う保存した画像を探して開いてください。きっと、アップロードした写真のサムネイルが表示されているでしょう。それをクリックすると、記事中に画像がはいります。すると記事に写真が入りましたね。
- そして、画面左下に今は「通常表示」となっている部分のとなりにある「HTML 表示」をクリックしてください。このような文字が出てきたでしょうか。

```
<p><a href="https://stat.ameba.jp/user_images/20201026/16/yk0320-2020/a5/9e/p/o4154350914840968008.png"></a></p>
```

意味がわからないかもしれませんが、この長い文字の中の最初の部分

```
a href="https://stat.ameba.jp/user_images/20201026/16/yk0320-2020/a5/9e/p/o4154350914840968008.png"
```

ここだけ選択してコピーしてください。余分な文字や記号を入れてしまうと画像が表示されなくなるので、良く文字を確認して下さい。

- それをメニュー一覧記事を書いた TeraPad やメモに何の画像かわかるようにして貼り付けてください。この方法で作成したすべて画像をアップロードしてみてください。最後に記事に入った写真は削除しておきましょう。

HTML タグなど難しいことも出てきましたがこのような作業をすることで集客できるブログに完成していきます。では画像のアップロードがんばりましょう！

第 11 回 メニュー記事を作る：記事アップロード

今日は書いた記事をテンプレートに合わせてアップロードしていきます。HTML タグなど少し難しいものが出てきますが説明の通り作業してみてくださいね。まず、これを見てください。

```
<p>
<a href="（ここにメニュー詳細記事のアドレスを入れる）"><strong>■ 水周り 5 点セット</strong></a> ¥ 7 5 , 0 0 0 円<br /></p><br />
```

これが HTML タグというものです。この中の文字をこれから変更して記事を完成させていきます。まず HTML タグをすべてコピーして、TeraPad に貼り付けてください。水周り 5 点セットを例にして修正をはじめます。

画像 HTML タグを入れる

HTML タグの最初の部分

```
<p>
```

ここが作成しアップロードした画像を入れるところになります。この「(ここに画像 HTML タグを入れる)」のところに事前にアップロードして保存しておいた HTML タグを貼り付けてください。

```
http://stat.ameba.jp/user_images/20131104/11/osouji7/3c/9f/j/o0284021312738231396.jpg
```

これと同じような http から始まるタグを TeraPad にコピーしておきましたよね。

(ここに画像 HTML タグを入れる) は消して、コピーしてください。余分な文字や記号は絶対に消さないでください。

メニュー詳細記事のアドレス

次は

```
<a href="（ここにメニュー詳細記事のアドレスを入れる）"><strong>■ 水周り 5 点セット</strong></a> ¥ 7 5 , 0 0 0 円<br /></p><br />
```

ここを修正していきましょう。まず（ここにメニュー詳細記事のアドレスを入れる）の部分はこれから作成していくメニュー詳細記事のアドレスをいれます。まだ作成していないので、とりあえずブログの TOP ページのアドレスを入れてください。先ほどと同じように、（ここにメニュー詳細記事のアドレスを入れる）だけ消してコピペしてください。

そして、**■ 水周り 5 点セット**¥ 7 5,0 0 0 円
の部分にはメニューの名前と金額を修正します。

これで、水周り 5 点セットのメニュー記事が完成しました。あとは修正した HTML タグをコピーして、その下の行に貼り付けてください。あなたが作成するメニューの数だけコピペしてください。そして同じように修正していきます。

記事のアップロード

アメブロにログインして、「記事を書く」をクリックしてください。そして記事を入力する欄の下の「HTML 表示」を押してください。そこに TeraPad で作成したメニュー一覧の HTML タグをコピーしてすべて貼り付けてください。

「通常表示」で完成を確認してみてください。きちんと表示されているでしょうか。

最後に「下書き」を押して、保存してください。

これで、メニュー一覧の記事は完成です。次は「メニュー詳細記事」に進みます。ここが完成したら、メニュー一覧の記事を修正して公開します。では、続きはまた明日よろしくお願いします。

第 12 回 メニュー詳細記事を作る

昨日でメニュー一覧記事が完成しました。一つの記事を見ただけで、どんなメニューがあるのかがわかるとお客様も自分にあったサービスを選びやすくなりますね。そして、自分の求めているサービスの詳しい情報を知りたくなります。では今日からメニュー詳細記事を作成していきます。

メニュー詳細記事の目的は何でしょうか？

この記事を見て、申し込みたくなるようにするということです。では詳細記事の流れを説明します。この順番に沿って記事を書いてみてください。

1. 記事タイトルで、ハウスクリーニングサービスを購入した結果がわかる
例えば、「エアコンクリーニング」というただサービスの名前を書くだけでなく、記事タイトルだけ見ても、結果がわかる、メリットが分かることが大切です。「電気代をこれまでよりも 10%安くできるエアコンクリーニング」みたいに書くわけです。
2. 受けると、どうなるかを最初に書く
記事の初めにサービスを受けるとどうなるかを書きましょう。
3. 写真で作業風景とビフォーアフターを見せる
内容も大切ですが、誰がするのも大切です。それで作業風景を写真で見せます。そして、この汚れが→こうなる、という写真を載せましょう。
4. 感想を見せる
販売する本人が書くよりも、お客様の声で書くほうが欲しい気持ちが強くなります。
5. 受けると、どうなるかを書く
もう一度あなたのサービスを受けるとどうなるかを書きます。最初に書いたものとは違う切り口で書きましょう。
6. 感想を見せる
もう一度、別の人の感想を見せて、どうなるか、つまりメリットを強化します。
7. 価格などの説明

8. 申し込みフォーム

電話番号や申し込みフォームを書きます。

このような流れで、メニュー詳細記事を書いてください。あなたの作成したメニューの数だけ記事を書くので少し時間がかかると思います。でも、ここを手を抜かないでしっかり書かないと申し込みたいと思っていただけません。がんばって書いてみてくださいね。

明日以降少しの期間、メニュー詳細記事について補足していきます。

第 13 回 メニュー詳細記事を作る：サービスを受ける とどうなるか

昨日でメニュー詳細記事の書き方をお伝えしました。ただ、「こんなお掃除をして料金はいくらです！」みたいな記事ではなく、申し込みたくなるような記事の流れで書く必要があります。

では、実際に記事を書いてみてどうでしたか？記事タイトルやサービスを受けるとどうなるか、という部分を考えるのは、けっこう難しいかもしれませんね。では今日はメニュー詳細記事の補足情報をお話していきます。実際に記事を書きながら、当てはめてみてください。

今日は書き方の 2 番目

受けると、どうなるかを最初を書く
という部分をお話します。

昨日、「記事の初めにサービスを受けるとどうなるかを書きましょう」とお伝えしましたね。これは記事タイトルと大きく関係してきます。ですから、%%sei%%さんのサービスでお客様にどんなメリットがあるのか、ここをしっかりと考えて記事タイトルを考えましょう。

「電気代をこれまでよりも 10%安くできるエアコンクリーニング」という記事タイトルにした場合、どのように書けるでしょうか。例えば、

夏になるとエアコンを 1 日中使っています！

ペットを飼っているので、年中冷暖房つけています！

そんなあなたの悩みは電気代ではないでしょうか？

もし今より 10%でも電気代を安くできたら嬉しくないですか？

わたしは高圧洗浄機を使ったエアコンクリーニングで、

最大限電気代を安くできるよう、～地域の大勢の奥様たちを助けています

このように書けば、電気代を気にしている奥様たちが、ぜひ、エアコンクリーニングして欲しいと思うのではないのでしょうか？一般的なクリーニングのメリットだけでなくご自分ならではのメリットを打ち出せるといいでしょう。他の人より作業スピードが早いのであ

れば・・・「ちょっと家事をしている 30 分でエアコンの汚れを徹底的に除去します！」
こういうサービスを受けるとどうなるかを最初書けば働いていて短い時間しか作業時間を確保できない人すぐにでもエアコンを使いたいから、急いでやってほしい人こんな人がすぐに欲しいと飛びつくでしょう！

すべての人が申し込みたいと思うような記事を書く必要はありません。最初ブログタイトルや説明文のところであなたのお掃除をどんな人が喜んで買うかテーマを明確にする必要性をお話しましたね。そのターゲットとなる人に役立つメリットだけ書けばいいんです。

では記事の最初を書く受けると、どうなるかという部分をそれぞれのメニューに合わせて書いてみましょう！

第 14 回 メニュー詳細記事を作る：写真と感想を見せる

昨日の「受けると、どうなるか」という記事書けましたか？

ここは非常に大切な部分です。お客様にどんなメリットがあるのかをしっかりと書けば必ず申し込みが増えます。ホームページを持っていたても、ここが書けている掃除屋さんは少ないので、しっかりと書いて地域 NO1 の掃除屋になりましょう！

今日は

- 写真で作業風景とビフォーアフターを見せる
- 感想を見せる

という 2 つの点を説明します。

写真で作業風景とビフォーアフターを見せる

どんな人が作業に来るんだろう？ お客様はこんな不安を持っています。「アルバイトの若いあんちゃん来るんじゃないよね」とお客様から問い合わせで聞かれることがあります。ですから実際に作業に行く人の作業写真を載せましょう。エアコンクリーニングの記事なら、エアコンクリーニングをしている写真を載せてくださいね。

そして、この汚れが→こうなる、というビフォーアフター写真も載せましょう。もし写真がない場合は、自宅で作業して撮るといいですよ。それか友だちの家で「タダで掃除してあげるから写真取らせて」とお願いしてみるといいですよ。ついでにお客様の声、感想も忘れずに書いてもらいましょう。

感想を見せる

販売する本人が書くよりも、お客様の声で書くほうが欲しい気持ちが強くなります。それで集客できるブログを作るにはお客様の声が必要です。そして記事の中で感想を見せる時は、書いて頂いた用紙をスキャンして画像で載せてください。掃除屋さんのホームページを見ると原紙画像ではなく、文字を入力している人が多いです。でも本当にお客様の声なのか怪しいですよ。一番信頼されるのは、お客様の直筆が見られる画像なんです。スキャンして、少し修正したりするのが面倒かもしれませんがそうすることで、他の掃除屋さんより一歩抜け出せますよ。

面倒なことを努力して行なえば、必ず集客できます。メニュー詳細記事で写真と感想を見せることを今日は意識して記事を書いてみてくださいね。ではまた明日よろしくお願いします。

第 15 回 メニュー詳細記事を作る：価格と申し込みフォーム

今日は詳細記事の最後の部分

- 価格などの説明
- 申し込みフォーム

という 2 つの点を説明します。

価格の説明

ここは簡単に作業時間と料金を書きます。以下の HTML タグの中の文字をまず TeraPad にコピペしてください。そしてメニューに合わせて修正し、アメブロにコピペしてください。

----- ここから -----

```
<div style="border: 2px solid rgb(255, 153, 153); padding: 5px; background-color: rgb(255, 255, 240);"><font color="#FF1493"><b>作業時間と料金 </b></font><br />
<br />
<b>電気代をこれまでよりも 10%安くできるエアコンクリーニング</b><br />
<br />
<作業内容><br />
・エアコン周囲の養生<br />
・エアコンカバー取り外し、分解<br />
・安全なカビ取り剤で殺菌処理<br />
・エコ洗剤たっぷり使用の高圧洗浄 <br />
・洗剤つけ置き時間（30 分）<br />
・カバーなど外した部品の洗浄<br />
・再び高圧洗浄（水 20 リットル分）<br />
・カバーなどを取り付け、動作確認<b><br /><br />
エアコンクリーニング<br />
1 台 約 2 時間 1 6,0 0 0 円</b><br />
</div>
<br />
----- ここまで -----
```

申し込みフォーム

ここには電話番号や申し込みフォームを書きます。これも以下の HTML タグを修正して、コピペしてください。

```
----- ここから -----  
<font color="#FF1493"><span style="font-weight: bold;"><font  
color="#FF1493"><span style="font-weight: bold;"></span></font>お申込みはこちらか  
ら</span></font><br />  
<br />  
<a target="_blank" href="https://ssl.form-mailer.jp/fms/09784594270480">申込みフ  
ォーム（携帯からも OK です）</a>  
<br />  
<br />  
<a href="tel:0427323713">042-732-3713</a>  
（留守電にはお名前ご用件をお願いします）<span style="font-weight: bold; color: rgb(255,  
20, 147);"></span><span style="font-weight: bold;"><br />  
----- ここまで -----
```

申し込みフォームのアドレスはまだ作成していないので、とりあえず TOP ページのアドレスを入れておいてください。電話番号はわたしの会社の番号になっています。あなたの会社の番号に変えてくださいね。

これでメニュー詳細ページは完成になります。次からは残された幾つかの重要記事を書いてハウスクリーニング集客ブログの基礎が完成します。しっかり手を動かして実践してみてくださいね。わからないところがあれば、こちらからいつでも質問してください。

質問には 100%返信します。

<https://ssl.form-mailer.jp/fms/09784594270480>

では、また明日。

第 16 回 メニュー詳細記事を作る：価格と申し込みフォーム

昨日でメニュー詳細記事も完成し、サービス情報も準備出来ました。

お伝えするのを忘れましたが、メニュー詳細記事で作成したアドレスをメニュー一覧記事の中にコピペしてリンクを張り替えておいてくださいね。そうしないと集客の流れが途切れてしまいます。これまでの流れは

導入記事 → メニュー一覧記事 → メニュー詳細記事 → 電話か申し込みフォームで問い合わせ

となっています。この順番でちゃんとリンクしていないと成約には至りません。ですからリンクは必ず行なうようにしてください。では今日は流れの最後の部分、申し込みフォーム作成に入りましょう！

フォームはネットで検索してみるといろいろありますが使ってみて一番良かったのは、フォームメーカーです。

<https://www.form-mailer.jp/entry>

ぜひ、お申し込みされてみてください。明日は「フォームメーカー」でどのようにフォームを作成していくか説明します。

第 17 回 メニュー詳細記事を作る：申し込みフォームを作成する

フォームの導入できたでしょうか？ では今日は実際にフォームメーカーで、申し込みフォーム作成していきましょう！

わたしの説明通りにやれば簡単なので、がんばりましょう。

ログインしてから「フォーム作成」に入ります。そして「一般フォーム作成」をクリックしてください。

まず「フォーム名」には、ハウスクリーニングお申込みフォームと書きます。「フォーム説明」には以下の様な文章を書いてください。

-----ここから-----

ハウスクリーニングのお申し込みは、
コチラのフォームにご入力いただくか、もちろんお電話でも出来ます。

TEL：042-732-3713

お申込みは下の「フォーム」に詳細事項をご記入後、送信ボタンを押して下さい。

プライバシーポリシー

こちらのフォームは SSL 通信（暗号化通信）により、情報は保護されております。
お客様の個人情報は、「個人情報保護法」に基づき、厳重に管理保管し適切な対応をいたします。

当店では、お客様の個人情報を、サービス提供以外の目的で二次利用する事や、
第三者へ提供 ・ 販売する事は致しません。

お問い合わせには必ずお返事しておりますが、48 時間以内にお返事が届かない場合は、送受信出来ていない可能性があります。お手数ですが再度ご連絡下さい。

お急ぎの方は、お電話でお問い合わせお願い致します。

-----ここまで-----

そして「設定を保存する」をクリックしてください。

「入力項目編集」を行なっていきます

ここでは必要な入力事項を決めていきます。

- まず「名前」というところにカーソルを合わせると、鉛筆の絵「編集」ボタンがあるのでクリックしてください。
- 入力内容が出てきますが、「入力必須」というところにチェックを入れ、設定を保存してください。「メールアドレス」と「住所」と「連絡先」も同じように編集してください。
- そして「性別」と「生年月日」は削除してください。
- 次に基本セットの中にある「チェックボックス」を右の欄の一番下にドラッグしてください。チェックボックスを編集します。
- 項目名は「ご希望のハウスクリーニングメニュー」入力必須にチェックを入れてください。
- そして「選択肢」という欄にハウスクリーニングメニューを入れていきます。メニュー作成で作った数だけ入力します。例えば、
水周り 5 点セット 【75,000 円】
エアコンクリーニング 2 台セット 【25,000 円】
というようにメニュー名と料金を入れて一つのメニューを一行ずつ書いてください。
- 最後に設定を保存します。

次に基本セットの中にある「テキストエリア」も右の欄の一番下にドラッグしてください。テキストエリアを編集します。

- 項目名は、「ご希望日とスタート時間を第 3 希望までお知らせください」と入れます。
- 設定を保存して終わります。

これで入力項目の編集は終わります。明日はもう少し設定を行なってからブログにフォームを設置していきます。今日はここまで作業してみてください。では、また明日。

第 18 回 申し込みフォームのブログ設定

今日も申し込みフォームの作成のつづきです。入力項目の編集まで終わったので、今日はブログに設定するところまでいきましょう！ブログに設定する前にもう少しフォームの修正を行ないます。

環境設定

- まず「環境設定」をクリックしてください。すると「公開設定」という画面が開いたでしょうか。そこに PC、スマートフォン、携帯という項目があるのでこれをすべて公開するにチェックを入れてください。そして「設定を保存」します。
- 次に左側にある「各種メール設定」をクリックしてください。この一番下に「自動返信メール設定」があるので自動返信メールを「使用する」にしてください。すると入力画面が現れたはずです。ここに入力していきます。では自動返信メールを設定していきましょう。
 - 件名は「お申込みありがとうございます」と入力し、下の本文を入力していきます。まず「置換文字挿入」を押して、「名前」を挿入してください。こうするとお客様の名前が自動で入力されます。その文字のあとに「様」と入れておきましょう。
 - そして自分の名前を入力します。
 - ブログを見て申し込んだ人なので、名前はブログタイトル＋フルネームにしましょう。「〇〇〇〇〇 の 〇〇〇〇です」
 - そして以下のような文を入力してください。

ハウスクリーニングのお申込みありがとうございます。
24 時間以内にご回答するように致します。

お急ぎの方はお電話にて受け付けております。

TEL 042-732-3713

よろしくお願いします。

また 3 日経過しても返信がない場合は
迷惑フォルダに入っている可能性が
ありますので恐れ入りますが迷惑フォルダに入っていないか
ご確認の上、再度ご連絡いただきますよう、よろしくお願いいたします。
↓ 以下の内容で受け付けました。

これで自動返信メールの本文は完成しました。

- 最後に「差出人アドレス」を入力し、「返信メール本文にに含める」にチェックを入れて設定を保存してください。

コード表示

フォームの設定がすべて終わったのでブログに設定していきます。

- 「コード表示」をクリックしてください。このような URL リンクが出てきたでしょうか。

<https://ssl.form-mailer.jp/fms/abf83a31274907>

このアドレスをコピーしてアメブロの各メニュー詳細記事申し込みフォームのところに貼り付けてください。これで電話だけでなく、メールで頼める環境が整いました。

日中働いている人は夜遅い時間にパソコンを見る事が多いので電話できないと言われることがよくあります。こういう申し込みフォームを作成しておけば、気軽にお問い合わせいただけますね。では、また明日よろしくお願いします。

第 19 回 ビフォーアフター一覧記事の作成

昨日お伝えした申し込みフォームの作成とブログ設定できたでしょうか？ 最初に準備する重要記事もあと 2 つで終わりです。そのあと本格的に集客に入っていきますので、がんばってくださいね。今日はビフォーアフター一覧記事を準備します。

これまでの流れは

導入記事 → メニュー一覧記事 → メニュー詳細記事 → 電話か申し込み
フォームで問い合わせ

と完成しました。しかし、お掃除で汚れがどれくらいキレイなるのか知りたいとみんな思いますよね。お客様が知りたいのは、そのサービスを受けると自分がどうなるか？つまり、結果を知りたいんです。ですから、お客様のために「ビフォーアフターの一覧記事」を作成しましょう。

この記事を見れば、自分の見たいビフォーアフターを探せる、という記事を作ります。

ビフォーアフター一覧記事

まず TeraPad を開きます。そこに記事を書いていきます。タイトルは「ビフォーアフター一覧」としてください。そして、以下の文章をコピペにして修正してください。

-----ここから-----

こんにちは。町田市でハウスクリーニング店を経営している

兼村隆伺です。

施工者は、私一人の小さなお店ですが、
沢山のお客様が依頼してくださっています。

本当にありがとうございます

私のハウスクリーニングサービスを受けて、
お客様が感動した、ビフォーアフター写真です。

・ほんの一部のご紹介ですが、是非、ご参考になさってくださいませ。

・水周り 5 点セット

```
<a style="font-weight: bold;" href="http://ameblo.jp/osouji7" target="_blank">≫ こん  
なに綺麗になってびっくりでした！（町田市 43 歳 主婦）</a>  
<br />  
-----ここまで-----
```

では、この上の記事を説明していきます。

- 「・水周り 5 点セット」という部分ですが、これはあなたが作成したハウスクリーニングメニューを書いてください。
- 次に、の部分。ここの http: から始まる” ”の部分に、水周り 5 点セットを依頼して下さった方のビフォーアフター詳細記事を書いたら、そのアドレスをコピペしてください。
- そして ≫落ちないと思っていたのに・・・(町田市 35 歳 主婦) の部分。ここには、そのお客様の声の一部を書いてください。

修正は以上です。

この記事はビフォーアフター一覧記事なので 1 つずつ増えていく、ビフォーアフター詳細記事をまとめるところです。ですから、最初にメニューの数だけ

水周り 5 点セット

```
<a style="font-weight: bold;" href="http://ameblo.jp/osouji7" target="_blank">≫  
こんなに綺麗になってびっくりでした！（町田市 43 歳 主婦）</a>  
<br />
```

この部分だけコピペして、増やしておいてください。あとはビフォーアフター詳細記事が増えるたびにここに追加していくだけです。

ブログ投稿

TeraPad でだいたい形ができれば、普通に「ブログを書く」から決めたタイトルを入力し、テーマは「ビフォーアフター」としてください。その下の記事内容は、「HTML タグを表示」をクリックしてから TeraPad の文章をすべてコピペします。あとは「投稿する」を押して終わりです。

ビフォーアフター詳細記事の書き方は、今度お伝えしますが、とりあえずタイトルだけ付

けて「下書き」保存しておけばアドレスはわかります。今あるビフォーアフター写真の数だけ、今後作成していきます。では、今日はここまで。わからないところがあれば、ご連絡いただければ私にメールが届きます。質問は、お気軽に。

第 20 回 お客様の声一覧記事の作成

今日は重要記事の最後の記事、お客様の声一覧記事を準備します。

ビフォーアフターと同じですが、お客様の声も皆さん重要視していますね。自分と同じサービスを申し込んだ人がどんな感想なのか必ず見たいものです。しかも同じ地域に住んでいる人の声があれば信用度はグッと上がります。

前にも言いましたが、お客様が知りたいのは、「そのサービスを受けると自分がどうなるか？」つまり、結果を知りたいんです。「お客様の声一覧記事」を作成していきますが、この記事を見れば、自分の見たいお客様の声を探せる、という記事を作ります。作り方はビフォーアフター一覧記事とほぼ同じなので、作業自体は早くできると思います。わかりやすくするため、同じ事例で説明していきますね。

お客さの声一覧記事

まず TeraPad を開きます。そこに記事を書いていきます。タイトルは「お客様の声一覧」としてください。そして、以下の文章をコピペにして修正してください。

-----ここから-----

こんにちは。町田市でハウスクリーニング店を経営している

兼村隆伺です。

施工者は、私一人の小さなお店ですが、
沢山のお客様が依頼してくださっています。

本当にありがとうございます

私のハウスクリーニングサービスを受けた、
お客様の生の声をどんどん広めていきたいです。

・ほんの一部のご紹介ですが、是非、ご参考になさってください。

・水周り 5 点セット

≫ こんなに綺麗になってびっくりでした！（町田市 43 歳 主婦）

-----ここまで-----

では、この上の記事を説明していきます。

- 「・水周り 5 点セット」という部分ですが、これはあなたが作成したハウスクリーニングメニューを書いてください。
- 次に、の部分。この https: から始まる” ”の部分に、水周り 5 点セットを依頼して下さった方のお客様の声詳細記事を書いたら、そのアドレスをコピペしてください。そして、≫落ちないと思っていたのに・・・（町田市 35 歳 主婦） の部分。ここには、そのお客様の声の一部を書いてください。

修正は以上です。

この記事はお客様の声一覧記事なので 1 つずつ増えていく、お客様の声詳細記事をまとめるところです。ですから、最初にメニューの数だけ

・水周り 5 点セット

≫
こんなに綺麗になってびっくりでした！（町田市 43 歳 主婦）

この部分だけコピペして、増やしておいてください。あとはお客様の声詳細記事が増えるたびにここに追加していただくだけです。

ブログ投稿

TeraPad でだいたい形ができれば、普通に「ブログを書く」から決めたタイトルを入力し、テーマは「お客様の声」としてください。その下の記事内容は、「HTML タグを表示」をクリックしてから TeraPad の文章をすべてコピペします。あとは「全員に公開」を押して終わりです。

お客様の声詳細記事の書き方は、今度お伝えしますが、とりあえずタイトルだけ付けて「下書き」保存しておけばアドレスはわかります。今あるお客様の声の数だけ、今後作成してい

きます。

さてこれで重要記事の作成が終わりました。大変な作業お疲れ様でした。最初にこのような準備をしたので、集客できる形が整いました。明日以降は、集客するための仕組みを加速させる種を仕込んでいきます。そして実際に集客を始めていきます。

ハウスクリーニング集客ブログ完成まであと 10 回です。

第 21 回 記事下の編集

重要記事がすべて完成しましたね。あともう少しブログを集客できる状況に整えて、アプローチを開始していきます。今日は集客できる仕組みを整えるために必要な物がすぐに分かるようにしていきます。

その方法は三つありますが、今日はその一つ「記事下の編集」を行なっていきましょう。お客様が探さなくても、必要な物がすぐに分かるようにしておかなければならないもの。それは最終行動を取ってもらうために必要な情報です。

- 電話番号
- 商品メニュー
- お申し込みフォーム
- 営業時間

などではないでしょうか。こういう情報がどこにあるのかすぐにわからないとお客様はあきらめてしまいます。

それで今日は重要な情報を記事下に入れるために作成していきます。

記事下の編集

まず、以下の HTML タグをコピーして、TeraPad に貼り付けてください。

-----ここから-----

ガンコな汚れはプロにお任せ：東京町田市のハウスクリーニング専門店
■
営業時間　９時～２２時（最終受付１９時）
■
定休日　年中無休
■兼村隆伺のプロフィール
■ハウスクリーニングメニュー一覧
■お客様の声一覧
■ビフォーアフター一覧
■<a

```
href="http://ameblo.jp/osouji7/" target="_self">お申込みフォーム
</a></strong><br /><font color="#FF1493">■</font>TEL:<a
href="tel:0427323713">042-732-3713</a><br /><font
color="#FF1493">■</font><strong><a href="mailto:osoujiit@gmail.com">メー
ルでお問い合わせはこちら</a></strong><br />留守番電話の際は、お名前とご要
件を残してください。<br />後ほどこちらからお電話をかけさせていただきます。
<br /><br />主に、<strong>東京都町田市・神奈川県相模原市</strong>を出張エ
リアにしております。</div><br />
-----ここまで-----
```

この HTML タグは長いので、見やすくするために改行しています。TeraPad に貼り付けた後は、全部つなげて一行にしてください。そうしないとブログに上手く表示されません。

では、修正方法を 1 つずつ説明していきます。

- ガンコな汚れはプロにお任せ：東京町田市のハウスクリーニング専門店。ここには、あなたのブログタイトルを入れてください。
- 営業時間や定休日は、ご自身の状況に合わせてください。
- そのあとの部分は、これまでに作成した重要記事のタイトルを入れていきます。アドレスの部分兼村隆伺のプロフィールここには、重要記事のアドレスをコピーして入れてください。
http://ameblo.jp/osouji7/ この部分だけ変えてくださいね。余計な文字を消すと表示されなくなります。
- 兼村隆伺のプロフィール
ここは一番最初に書いた導入記事のタイトルを入れます。
- ハウスクリーニングメニュー一覧、お客様の声一覧、申し込みフォーム
これも作成した記事のタイトルとアドレスを入れてください。
- そして電話番号とメールアドレス、営業エリアを変更して、完成です。

この修正したものは、このまま TeraPad に保存しておき、記事を追加するときに必ず一番下に入れてください。一回作っておけば、毎回コピーするだけなので簡単ですね。お客様が一番申し込みたくなるのは、ブログ記事を読み終わった後です。そこに、このような情報があれば行動を起こしやすくなりますね。

まずは、これまで作成した重要記事の下にコピーしておきましょう！ では明日は、二つ目の必要な物がすぐに分かるようにする仕組みをお伝えします。

第 22 回 記事下の編集

今日も集客できる仕組みを整えるために、必要な物がすぐに分かるようにしていきます。昨日は「記事下の編集」でしたが、今日はサイドバーのフリースペースを使います。

ところで、3日目でブログのテンプレートについてお伝えするようにしています。もしまだでしたら、もう一度3日目の手順をお伝えしますので、今一度試してみてください。

- アメブロの「設定」ボタンから、「デザインの変更」を押してください。
 - そして下の方に下がり、「カスタム可能」を押してください。その中に「CSS 編集用デザイン」というものがあるはずです。それをクリックして「3 カラム・左ワイドメニュー」を選びます。
 - そして「適用」をクリックします。
- これでテンプレート設定は完了です。

サイドバーの配置

- 「ブログ管理」画面から「設定・管理」を開きます。
- 「設定・管理」画面の「サイドバーの設定」から「配置設定」をクリックしてください。そうすると、使用しない機能と使用する機能が出てきます。
- 「使用する機能」の左側には、上から順番に
 - フリースペース
 - プロフィール
 - 最近の記事一覧
 - テーマ一覧
 - ブログ内検索
 - アメーバブログ広告
 - RSSにしてください。
- 「使用する機能」の右側には、上から順番に
 - お気に入りブログ
 - ブックマークにしてください。
- それ以外のものは、使用しない機能にドラッグし「保存」をクリックします。

サイドバーのフリースペース編集

- 今度は「設定・管理」画面に戻り、「サイドバー」の「フリースペース編集」をクリッ

クしてください。

- この記入欄に記事下に編集していた HTML タグをコピペしてください。これです。

```
<div style="border:2px dotted #ff69b4; padding:5px; background-color:#FFFFFF;"><strong>ガンコな汚れはプロにお任せ：東京町田市のハウスクリーニング専門店</strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font>営業時間 9時～22時（最終受付 19時）<br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font>定休日 年中無休<br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/" target="_self">兼村隆伺のプロフィール</a></strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/" target="_self">ハウスクリーニングメニュー一覧</a></strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/" target="_self">お客様の声一覧</a></strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/" target="_self">ビフォーアフター一覧</a></strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/" target="_self">お申込みフォーム</a></strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font>TEL:<a href="tel:0427323713">042-732-3713</a><br /><font color="#FF1493">■</font><strong><a href="mailto:osoujiit@gmail.com">メールでお問い合わせはこちら</a></strong><br />
```

留守番電話の際は、お名前とご要件を残してください。
後ほどこちらからお電話をかけさせていただきます。

主に、東京都町田市・神奈川県相模原市を出張エリアにしております。</div>

そして「保存」で終了です。サイドバーの左上はよく見られるところなので、目につくところに、最終行動をとってほしい情報を入れておく必要があります。これで、サイドバーのフリースペース編集は完成です。では、また明日よろしくお願いします。

第 23 回 メッセージボード

今日は集客できる仕組みを整えるための最後の部分です。

メッセージボードは TOP ページにしか表示されないものです。しかし、真ん中の一番上で目立つところなのでここも活用して仕組みを作っていきます。

- 「設定・管理」画面から中の「メッセージボード」をクリックしてください。メッセージボードの入力画面が開いたでしょうか。
- そこに記事下やサイドバーに入れた重要記事の中でプロフィールとメニュー一覧を入れます。この HTML タグです。

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/"
target="_self">兼村隆伺のプロフィール</a></strong><br />
```

```
<font color="#FF1493">■</font><strong><a href="http://ameblo.jp/osouji7/"
target="_self">ハウスクリーニングメニュー一覧</a></strong><br />
```

そして「公開」をクリックして完了です。

これでメッセージボード、サイドバー、記事下からつまりどこからでも最終行動に促すリンクを貼ることが出来ました。

このような準備をしておけば、いつでも最初のプロフィール記事から読みはじめて必ず最終行動を示す記事につながっていきます。

ここまでの仕組みを作るのが大変でしたが、最初にこの作業をやっておかないと、ブログにアクセスが来ても集客できません。でも、みんな大変で面倒くさいとやりません。ですから、あなたは多くのハウスクリーナーより一歩抜け出すことができました。このまま集客を続けていけば、必ず地域ナンバー・ワンの掃除屋になれます。

明日からは少しずつ集客の活動に入っていきますよ。では、また明日よろしくお願いします。

第 24 回 読者登録

今日から集客活動に入っていきます。ここまで地道に重要記事を作り、仕組みを作り上げてきたのでブログに訪問した人がどんどん読み進めていくはずですが、逆にここまでの作業をしないで、集客を始めるとアクセスはあっても注文が入らないという結果になります。では、集客を始めていきましょう。

アメブロ特有の機能ですが読者登録という機能があります。読者登録されると相手のブログに表示されます。これが一般に言われているリンクというものです。

あなたがブログ記事を更新すると、更新情報が相手の管理画面のチェックリストとサイドバーのお気に入りに表示されます。もし読者が 1000 人いたとすれば、ブログを更新した時に 1000 ブログの読者一覧と管理画面に表示されることになるんです！そうすると%%sei%%さんのブログを訪問する入り口が増えることになります。入り口は少ないより多いほうが入りやすいですね。読者を多くすればアクセスが集まりやすくなるんです。

ですから、読者登録というのはブログを読む人を増やすというよりもブログの入口をどんどん増やしていくことを目標にしましょう。

読者登録の方法

読者登録は 1000 件までできます。そして 1 日最大 50 件までです。

いつまでに 1000 件達成するか目標を立ててください。2 ヶ月以内にするなら、 $1000 \div 60 \text{ 日} = 27 \text{ 一日} 27 \text{ 人}$ に読者登録することが必要です。ではこれから毎日 27 件がんばりましょう！

読者登録の方法ですが、ブログのサイドバーあるいはプロフィールに「フォロー」というボタンがあります。練習として、私のブログを読者登録してみてください。

<http://ameblo.jp/osouji7/>

そのボタンを押すと、読者登録の方法が 2 種類あります。必ず「公開でフォロー」を選んでください。これはとても重要なので間違えないでくださいね。これで読者登録は完了です。

メッセージを送る

これで自分が相手のブログの読者になりましたが、相手の人にも読者になってもらう必要

があります。それで読者登録した後に、必ずメッセージを送ります。「ルーム」にいくと「メッセージ」というところがあります。そこをクリックしてください。ここに件名とメッセージを書いていきます。

どんなメッセージを書けばいいのか。相手のブログの感想や褒められる点をきっちり書きましょう。できれば相手があなたと友だちになりたいと思う内容を書いてください。

書いてはいけないこと、読者になったので、あなたにも読者になってほしいということです。

読者登録して、メッセージを送るこの作業をこれから2ヶ月間がんばりましょう。でも、どんなブログに読者登録していったらいいのかそれは明日お知らせします。まず練習として、今日はわたしのブログに読者登録して、メッセージを送ってみてください。

明日から本格的に読者登録を始めていきます。

第 25 回 だれに読者登録するか

昨日は私のブログに読者登録できたでしょうか。私のブログには毎日 1,2 件メッセージが届きます。その中には読者登録についてのメッセージもあります。ぜひ、友達になってみたいというメッセージも届きます。このメッセージの内容はとても重要なので、しっかり考えて送るようにしましょう。

今日は、だれに読者登録していけばよいのか考えていきましょう。

多くのブログを見ると同業者に読者登録している人がけっこう多いです。同じ仕事をしている仲間は増やせますが、それが商売につながるでしょうか。それで読者登録で大切なことは、お客様になる可能性のある読者に登録していくことです！

ハウスクリーニングは地域密着型ですね。ですから、まず同じ地域の人に読者登録していきましょう。どうやって地域の人探すか。アメブロには「Ameba 検索」というサービスがあります。

<https://search.profile.ameba.jp/general/profile/searchProfile.do>

ここの「プロフィールから探す」で探してみましょう。ためしに、「検索」に「町田市」と入力してみてください。地域を公開している方も意外といらっしゃいます。その中のブログに読者登録してけばいいんです。

ご自分の地域を検索に入れて、その地域に住んでいそうな人に読者登録していきましょう。2ヶ月で1000件達成できるように毎日コツコツやっていきましょう。

第 26 回 Ping 送信

毎日の読者登録がんばっていることでしょう。今日は、さらにブログのアクセスを増やしていくために欠かせない Ping 送信についてお伝えします。

Ping 送信とは、記事を更新した時に、記事のタイトルや URL を登録したサーバーに自動的に通知してくれる機能なんです。これをしないと、アメブロ内ではアクセスがあるかもしれませんが、検索エンジンからのアクセスを集めるのに時間がかかります。Ping 送信による直接的なアクセスアップは期待できませんが、検索エンジンのクローラーが巡回しやすくなるので、インデックス促進の効果があります。アメブロにはデフォルトで備わっている機能ですが、Ping 送信先は最低限のサーバーしか登録されていません。

それで効果のある Ping 送信先を登録しましょう。

Ping 送信先を登録する

右上にある「設定・管理」画面から「PING の送信先」を選んでください。この入力欄に以下のアドレスをすべてコピペしてください。

<http://api.my.yahoo.co.jp/RPC2>
<http://blogsearch.google.co.jp/ping/RPC2>
<http://blogsearch.google.com/ping/RPC2>
<http://ping.blo.gs/>
<http://ping.blogranking.net/>
<http://ping.dendou.jp/>
<http://ping.fc2.com/>
<http://ping.freeblogranking.com/xmlrpc/>
<http://ping.rss.drecom.jp/>
<http://pingoo.jp/ping/>
<http://ranking.kurutten.jp/ping>
<http://rpc.pingomatic.com/>
<http://rpc.reader.livedoor.com/ping>
<http://rpc.weblogs.com/RPC2>
<http://serenebach.net/rep.cgi>
<http://www.bloglines.com/ping>
<http://www.blogpeople.net/ping/>

<http://www.blogstyle.jp/>

<http://www.i-learn.jp/ping/>

<http://xping.pubsub.com/ping/>

※上記 Ping 送信先一覧は、日本全国どこでも制作可能★広島のホームページ制作会社【合同会社エムリンクス】さんの「アメブロの必須設定！？【PING の送信先設定】(<https://ameblo.jp/omisejiman/entry-12244640143.html>)」より引用させていただきました。ありがとうございます。

これで、記事更新のたびに Ping 送信されるようになります。では、続きはまた明日よろしく願います。

第 27 回 アクセスアップのためのブログ設定

このメルマガも残りあとわずかになりました。ここまで作業してくるとブログの形がほぼ整っているので、集客できそうな予感がしていることでしょう。今日はさらに集客を加速させるため 3 つのアメブロの設定を行っていきます。

いろいろな設定をして記事の下に、他の記事へのリンクや「いいね」などの共有ボタンを設置していきます。右上にある「設定・管理画面」から「基本設定」を選んでください。ここを上から修正していく部分だけお伝えします。

- ブログ記事の表示件数 3 件
- コメントの受付 受け付ける
- コメントの公開方法 すべて公開
- コメントの画像認証 画像認証しない
- いいね！の受付 受け付ける
- フォロー受付 すべて承認する
- フォロー画像認証 画像認証しない
- ペタの受付 受け付ける
- 他の記事へのリンク表示 同じテーマの記事のみ表示する
- 共有ボタンの表示 表示する

これで「保存」してください。

ランキング

右上にある「アメーバサービス一覧」ボタンから「ランキング、ジャンル」を選んでください。この中から関係するジャンルを二つ選びます。モチベーションアップになったり、上位に入れば、そこからのアクセスも期待できます。

外部ランキングサービス

- ブログ村 <http://www.blogmura.com/>
- 人気ブログランキング <http://blog.with2.net/>

この二つに登録して、お客様が関心を持つようなジャンルを選んでください。そして自分専用の Ping 送信先 URL をアメブロの Ping 送信先リストに入れてください。アメブロの場合、最大 20 リストしか入れられないので入らない場合はどれか一つ消して入れてください。これでアクセスアップのためのブログ設定を終わります。

第 28 回 ブログ記事の書き方

ついに、集客ブログの形が整いましたね！24、25 日目でお伝えした読者登録を引き続き繰り返していきましょう。お客様が増えていくのが楽しみですね！それと同時に、ブログの更新も忘れないようにしましょう。最新情報がいつも掲載されていると、「仕事してるな！」という印象を与られますし、お客様への安心感にもつながるからです。

それで、きょうはブログ記事の書き方をお伝えしたいと思います。そもそも、今まで使ってきたアメブロとはなんでしょうか。

大きく言えば、Twitter や Facebook のように、いろんな人とつながりを作っていくものです。「この人とつながりたい！」と思えるような魅力的な記事が多いブログほど、

たくさんの人に読者登録されていくというわけです。そして大事なことは、あなたの地域にお住まいの多くの人とつながりを作ることです。私たちにとって読者はお客様。つまり、「～さんのブログ記事は役立つ！」という記事を書いていけば、集客も大きくアップです！

たとえば、

- 換気扇のベトベト油を簡単に落とす方法
- 100 均で揃うお掃除のプロが使っている秘密の道具

など、あなただけが知っている情報をお伝えすれば、読者になってくれるのではないのでしょうか。もちろん、あなたのように掃除のプロではない読者の方は、ハウスクリーニング屋さんと同じようにできるわけではありません。ぜひ、惜しげなく全部、秘密を教えてあげましょう！なんて親切な人なんだと思ってもらえるに違いありません。それと同時に、「自分でやるのは難しい」と気付いたときに、あなたに依頼してくれるでしょう。

話題は何もハウスクリーニングに限ったことでなくても OK です。良いつながりができる話題ならなんでも OK です。たとえば、

- 最近ハマっていること
- ご自宅でやっている家庭菜園の話題
- ちょっと便利だったアプリの話

などなど、ちょっとしたことをすこしでもいいので、いつも更新しておきましょう。そうすれば、「このブログいつも更新してるな」と思ってもらえ、読者を増やせるはずです。ただし、起承転結だけはきっちりとやっておきましょう。

アメブロを読む人は、ブログつまりだれかが書いた日誌を読みたいと思っています。内容は同じでも、面白く書いてある方を読むに決まっていますね。たとえば「今日ピーマンが10個とれました」というのと「夏は全然実らなかったピーマンが、なんと12月近くになって10個も収穫できました！ そのわけは！」というのでは、印象が違いますし、実際のブログの構成もかなり変わってくるのではないのでしょうか。

ぜひ、興味を持ってもらえるように、疑問提起をし、答えを書き、オチを作るという起承転結を守っていきましょう。そして私が書いてとても効果のあった記事は、その地域の情報について書くことです。たとえば、

今日の現場は〇〇町だったので、お昼はずっと気になっていた〇〇さんのお店に入りました。注文したのは〇〇。写真を載せる。しっかりした味でとても美味しかったです。また次も通いたくなるお店でした
という感じで書いていきます。同じ地域にお住まいの読者は共感してくださったり、何かコメントをくださるかもしれません。ぜひ試してみてください。

どんどん、ブログを育てていけば、お客様も集まってきますよ。楽しみながら書いていきましょう。ところで、

ホームページの集客方法 = アメブロ

のように申し上げてきましたが、アメブロとあるサービスを関連させていくと、さらに集客の加速アップに繋がります。アメブロでホームページを作成し、ある程度読者とのつながりもできた頃に行うと効果のある、とっておきの方法があるんです！ それをぜひ、明日、お伝えします。今日も、お疲れ様でした！

第 29 回 ワードプレスで集客を加速させる

ブログの作成は順調でしょうか。もし、わからないことや難しいことがございましたら、遠慮なくお教えくださいね！

<https://form.os7.biz/f/f9cd6099/>

お約束していた通り、今日は、集客を加速させるとおきの方法をご紹介します。それはワードプレスを使うことです！ところで、ワードプレスとは何でしょうか？

いま私たちが取り組んでいるアメブロの集客の読者は主に、アメブロユーザーになります。なので、集客領域は主にアメブロということになります。でも、ご存知の通り、

アメブロ = インターネット

と言うわけではありませんね。それで、だんだんとアメブロ以外の領域にも、集客を広げていきたいですね。たとえば、Google で検索結果の上位にご自分の会社が出てきたら、かなり集客は加速するのではないのでしょうか。

それを得意としているのがワードプレスなんです。しかも無料で使うことができます。こちらがワードプレスで作ったホームページになります。

<https://www.k-osouji.com>

アメブロとは違い、しっかりとした会社のような印象を与えるホームページですね。これは兼村さんのホームページを作成している私籠谷が作成したホームページです。それなら、「最初っからアメブロを使わないホームページを作っておけばよかったんじゃないか」と思われるかも知れませんが、それは少し違います。

ワードプレスのホームページは検索には強いのですが、作成してから、検索にひっかかるようになるまで、一般的に、半年ほど時間がかかります。じわじわと伸びていく感じです。でも掃除屋を始めたばかりの皆さんや仕事がなく困っている皆さんはそんなに長い期間待てませんよね。それで、その半年間は読者の繋がりを利用したアメブロに頑張ってもらい、その間にホームページを半年間に作っておくという算段です。そしてもしワードプレスのホームページが仮に半年たってもアクセスが来なかったとしても問題ありません。これまで半年間、アメブロで築いてきた多くの読者をワードプレスに誘導することができるからです。

その方法は簡単です。

- アメブロに全文でなく冒頭の導入文のみを載せる
- ワードプレスへ「続きを読む」でリンク誘導する

これだけです。この方法のよいところは、アメブロで繋がった人にもワードプレスホームページの存在を知らせることができます。そのうえ、ワードプレスが「リンクされている」「紹介されている」形になるので Google の評価も上がっていくこともあります。

良いことばかりですね。

それでまとめますと、

- まずはアメブロのブログをしっかりと作成し、記事を更新し読者を増やしていくことを目指していきましょう！
- その後、ワードプレスでホームページを作成しアメブロからワードプレスに読者を誘導させていくようにしましょう。

でもワードプレスと言われても、どのように作ったらいいのでしょうか？どのように始めたらいいのでしょうか？と思われるでしょう。でも心配はいりません。今回「Google 検索に強いワードプレスでハウスクリーニング集客したい！」と思われる方のために、私籠谷がワードプレスの立ち上げ設定を代行します。しかもこれらの作業を今回に限り【無料】で代行させていただきます。

このメルマガを購読いただいている多くの読者の皆さんはハウスクリーニングの集客で困っていたり、ハウスクリーニングで起業したばかりの方です。そのような方を、私の得意分野で少しでも応援したいという気持ちでこのサービスを提供することにしました。

このワードプレス設定代行サービスはどのようなものなのでしょうか。

- サーバーの設定→申し込みだけあなたにしてもらいます
- ドメインの設定→申し込みだけあなたにしてもらいます
- テーマの設定→ワードプレスの SEO を強くするフォーマット
- プラグインの設定→あなたが記事を作りやすくするツール全て
- 常時 SSL 化→あなたのサイトのセキュリティを上げる大切な設定
- URL 正規化→あなたの記事の重複を無くす設定
- robots.txt の設定→クローラーに正しく情報を伝える設定

何のことかよくわからないかもしれませんが、ワードプレスに記事を書ける状態まで設定代行させていただきます。

でも、一点だけお願いがあります。それは私の紹介でサーバーとワードプレスのテーマを契約してほしいということです。これはワードプレスでハウスクリーニング集客するために、最低限必要になるツールです。

[必要なツールにかかるお金]

1. エックスサーバー→年間 12000 円（月額 1000 円）
2. 国内最強の SEO テーマ「OSOUJI Theme」→14,800 円（1 回買うだけでいくつでもサイトに応用可能）

この契約するのはこの 2 つだけです。

ワードプレスで集客ページを作るなら、やっぱり、サーバーと SEO に強いハウスクリーニングに特化したテーマは必須です。それに私の作ったハウスクリーニング専門のテンプレートをぜひあなたにも使っていただきたいと思います。もし、ワードプレスのホームページに興味がありましたら以下からお申し込みください。

ホームページの立ち上げと設定は、私が責任を持ってさせていただきます。相談やフォローも無料で行ないますので安心してくださいね。

- 兼村が紹介するエックスサーバーはコチラから
<https://px.a8.net/svt/ejp?a8mat=2BJPRO+ATDPCQ+CO4+5ZU2B>
- 兼村が紹介する SEO テーマ「OSOUJI Theme」はコチラから
<https://form.os7.biz/f/6086d946/>
- もしアメブロがまだ完成できなくて困っている、時間がないという方がおられましたらこちら私私が作成代行していますので、遠慮なくお申し込みください。あなたが現場にでかけている間に私がさっと作成させていただきます。
<https://form.os7.biz/f/a90b5bec/>

いかがだったでしょうか。

この 29 日間忙しかったかも知れませんが、この先を見据えて、ワードプレスでご自分だけのホームページを作り、インターネット全体の世界で、集客勝負をしてみませんか。

ぜひ、お気軽にご相談ください。

さて明日はこの講座の最終日です。これまでのまとめと最後にプレゼントをお渡しする予定です。

第 30 回 これまでの復習と実践

ついに、30 日目を迎えました！

大変ではありましたが、立派な集客ブログができあがったのではないのでしょうか。きっと、お客様もどんどん集まって来られるでしょう。

そして、今後も、集客ページを充実させていくことが大切です。それで、今日は、今までのことを振り返りながら、今後もぜひ実践していただきたい点をお伝えします。

- プロフィール（3～6 日目）：
自分の人物像 / 目的や理念 / メリット / ブログの概要。これらがちゃんと書かれているのでしょうか。たまに見直して、より魅力的な内容にしていきましょう
- 導入記事（7 日目）：プロフィール（実績や肩書） / メリット / サービスを受ける必要性 / 特徴。これらがはっきり書かれているのでしょうか。顔写真や作業写真もしっかり載せていますか？
- メニュー（9～15 日目）：導入記事 → メニュー一覧記事 → メニュー詳細記事 → 申込という、これらの一連の流れができているのでしょうか。たびたびチェックして、リンク切れになっていないか確認してみましょう！
- フォーム申込（16～18 日目）：フォームは申し込みやすくなっているのでしょうか。ちゃんと動いていますか？これもチェックして、お客様をとりそこねることのないようにしたいですね。
- ビフォーアフター記事 / お客様の声 / メッセージボード（19～23 日目）：これらの記事は安心や信用に直結します。少しずつ地道に増やしていきましょう！
- 集客活動（24～28 日目）
読者登録（フォロー）も地道に行なっていきましょう。これは営業活動そのものです。忙しくても、確実にやっていけば、お客様も確実に集まってくれます。頑張りましょう。

実際にされてみていかがだったでしょうか。かなり大変だったかも知れませんが、それでも、頑張られました。

では、お約束のプレゼントです。これまでのメルマガを電子マニュアルの形にしたものをプレゼントいたします。このマニュアルがあれば、これからの集客は安心です！

<https://www.k-osouji.com/wp-content/uploads/2020/11/e2502e8d8fe89593be92d80251b50583.pdf>

どんどん集客を加速させていきましょう。

前回もお伝えしましたように、ブログ集客を行なっている間に、ワードプレスのホームページを作っておけば、さらに安定して集客できます。

アメブロの作成も、ワードプレスの作成もできることは私がお手伝いしますので、安心して進めていきましょう。またリンクの作り方、画像の貼り付け方、もうちょっとタグについて勉強してみたいなど、そんなちょっとしたお問い合わせでも結構です。何でもお気軽にご相談ください。

- アメブロ作成代行【今なら 10,000 円】 <https://form.os7.biz/f/a90b5bec/>
- ワードプレス設定代行【無料】 <https://form.os7.biz/f/6086d946/>
- ちょっとしたご相談【無料】 <https://form.os7.biz/f/f9cd6099/>

では、これからも私と一緒にハウスクリーニング集客を頑張っていきましょう！

今後も不定期ですが、ハウスクリーニング集客に役立つ情報をメルマガで配信していきます。どうぞよろしくお願いします。

最後に

ハウスクリーニング集客ブログの作り方講座はいかがだったでしょうか。もう、すでに集客がうまくいっておられるかもしれません。

よく考えた上で、少しの工夫を重ねていけば、集客はそれほど難しくないとお感じになったかもしれません。

大切なのは、これからもコツコツ行っていくことです。ハウスクリーニングの方法も、お客様のニーズや層もどんどん変わっていくでしょう。ご自身でもっと良いビジネスを考えられるかもしれません。

ぜひ、それを集客ブログに書いていきましょう。そうすれば、いつでも最新の情報を持っている頼もしいハウスクリーニング職人だということが、お客様にも伝わるはずです。

そして、近いうちに、ワードプレスでの集客に挑戦されてください。もっとうまくいくに違いありません。もし、お困りのことがございましたら、ぜひ、お気軽に遠慮なくご相談ください。いつでも力になります。

では、これからもハウスクリーニング業界で共に頑張っていきましょう！

ハウスクリーニング集客コンサルタント 兼村隆伺