

AUN × りんね対談

「今回はブログの構築についての話を一人お招きしているので、対談形式で撮っていきたいと思います。

“ブログの構築”とここで話しているからには、集客用のブログですね。

人を集めて、ブログの記事に興味を持ってもらって、その先のオファーに申し込んでもらうということが、主旨の内容になります。

今回対談の相手をしてくれるのが、りんねさん。“りんね”と言って、前にアノマリーというビジネスコミュニティで知り合ったんですね、そこでいろいろと一緒に勉強した仲の女性です。

本人の口から色々出てくるかもしれないですけど、僕が知る限り2つくらいのブログを彼女は運営していて、1つは恋愛に関するブログですね。男性の悩みを解決するための恋愛に関するブログを1個。

もう1つは、これは僕自身も存在を知らされていないというか、知らせることができない理由があるんですが、バストアップ関係のブログをやっているということですね。

で、バストアップ関係は自分自身の実践記になるのかな。これって？」

「はい」

「なので URL とかは全然教えてもらっていないので、そのノウハウだけを聞いていきたいなと思います。

ちょっと、りんねのほうがスカイプの音声がいままであまり良くないので、聞き取りづらいかもしれないですけど、聞き取るのに支障はないと思うので、そんな感じでいろいろと聴いていきたいと思うので、よろしくお願いします」

「よろしくお願いします」

「で、ですね。恋愛のほうはぼちぼち僕のやっている AMC という通信講座があって、それがたまに売れるという状況なんですね。

今回はそれとは違って、バストアップのほうで、先月は何本売れたんですっけ？」

「13 本です」

「一件の報酬はいくらでしたっけ？アフィリエイトをやってるんだよね？」

「7500 円に、特別なんか？」

「ああ、特別報酬。」

「そう。つけてもらったので 9,500 円ですね」

「9,500 円か。結構大きいな。それで 13 本ですよな。

じゃあ12万円以上の報酬を先月はあげていて、ぼちぼちアクセスも伸びてくるようになって、だんだんと増えているわけですよね？」

「そうですね。一応。」

「一応安定しているというか、増えていってる、という感じですよな。

最初聞いたときは 4,5 本売れたっていう話を聞いて、そこからだんだんと伸ばして行って、徐々に伸ばして行って、ついに 13 本売れたという知らせを僕は聞いて。」

「はい」

「ブログ経由のアクセスで、しかもバストアップっていうけっこう永遠普遍のテーマなので、いきなりどっかで売上が途絶えるとか、そういうことも考えにくい分野なので、立派な資産を作ってたわけですね。彼女は。

という認識でいいですか？」

「はい。」

「で、ご覧の通り説明するのがすごく苦手な人なので、僕がけっこうリードして聞いていかないといけないな、という使命感に駆られているんですけど、何かあります？ 自己紹介的なことって」

「ないです」

「ないね(笑) 了解(笑) 実際に会うと、そんなに口下手な人じゃなくて、すごくしゃべる人なんですけど、スカイプだと緊張してて、こんな感じになっちゃってるみたいです。

まあ、それはいいとして、まずバストアップというブログというのは全体的にどんなブログなんですかね」

「ん？ 全体的にというのは？」

「全体的にというか例えばあるじゃないですか。単純に商品の紹介をしているだけのブログとか、バストアップのノウハウを更新しているブログとか、レビューブログみたいな。」

「そうですね。レビューブログなんですけど、レビューの記事は少ないです。じゃなくて、8割9割はもっとそういう悩みを持っている人が検索するであろうテーマで書いています」

「バストアップの悩みを持っている人が検索するであろうテーマ？ あー、なるほど。じゃあ直接バストアップに関係した記事ばかりではなくて、例えば、どんなことが興味あるのかな？」

「あんまり言うとさ、特定されちゃうんですけど(笑)」

「すごくぼかしてね(笑) 例えばね、子育てとかそういうこと？」

「ああ、そういうのもあるけど、例えば下着の選び方的な」

「はいはい。ああ、なるほどね。胸の大きさだけでなく、全体的に良く見られたいというか、可愛くみられたいわけだから、その周辺の商品とかも興味があるわけだね。」

「そうです」

「なるほど。そういう記事を書いて、アクセスは記事をたどってくると思うんだけど、そういう人たちって潜在的にバストアップの悩みを抱えている人が多いから、結果的にバストアップに関する商品にも興味を持ってくれると。」

「そうです」

「なるほどなるほど。割合的にはどのくらいなんですか？直接的なバストアップの記事とそっちの記事」

「1 パーセント」

「1 パーセント？え？ブログはバストアップのブログじゃない？1 パーセントとおかしいよね？(笑)」

「もう一回質問をお願いします(苦笑)」

「例えばバストアップのブログの中でバストアップ関係の記事と後はその周辺の関係する関連するキーワードで記事を書いているって言ったじゃない？

その割合。バストアップの記事は全体の何パーセントなんだろうっていう。」

「ああ、はいはい。レビューの記事は1 割ぐらいで、ほとんどそういう人が検索するであろうテーマ。」

「なるほどなるほど。例えば下着の選び方みたいな記事があったとして、その記事の最後にレビュー記事をブログ内リンクみたいな感じで紹介しているみたいなことになるのかな？」

「うん、必要に応じて」

「やたらめったらリンクを貼っているわけではない？
書いた記事全部に対してリンクを貼っているとかはではないわけね？」

「ない。全然ゼンゼン」

「じゃああんまり積極的にセールスをしてるという感じではないんだ？」

「うーん。商品のレビューページにリンクを載っているんですけど、そこに行くまでの導線をすごく考えている。

だから、1つの記事にレビュー記事のリンクは貼ってない。

なんかステップメールを先に作るみたいな感じで記事を先に作って、次の記事、次の記事、次の記事というふうになっていて、それでレビュー記事に行って、みたいな。」

「最終的に興味をもってくれた人がどんどん記事に移動していったって、最終的に商品のリンクに到達するみたいな」

「そうそう」

「へー。なるほど。じゃあオプトインさせずにブログの中でステップ記事。ステップとして記事を読ませているということなんだね？」

「そう、だからその全ての集客の記事がそのステップ記事の1に誘導するみたいな」

「あーそういうことか。初めて聞いたそなの」

「うそだー」

「いや、ほんとだよ。だって俺はすぐオプトインさせたがるからさ(笑)ステップメールを組んで、そのステップメールに誘導するためのオプトインページをすぐ間に入れたがるから。

なるほどね。そこでメルマガ読者をとるということはやらないんですか？」

「はい、ブログだけです」

「ふーん、なるほどなるほど。それをやらない理由っていうのは？」

「めんどくさいから(笑)」

「めんどくさいから？ 笑
なるほど」

「問い合わせとか面倒くさいかなって(笑)問い合わせできるところはちゃんと作ってるけど、メルマガとっちゃうのはしてなくて、いろいろ理由はあって、面倒くさいというのもあるけど、最近のメルマガみんな売り込みだになって分かつちゃった気がするから、なんか登録しないかな、自分なら、と思って」

「もうそれだったら記事としてちゃんと読ませる。もう今すぐ見えますよ、全部、という態度のほうが相手も嬉しい……」

「そういうことです」

「あーそれはあるかも。そうだよ。バストアップとかっていうジャンルって、「すぐ教えろよ」って思うもんね。メルマガでステップメールが一通ずつ送られてきて「次は明日です」とか言われて1週間待たされて、それってなんかノウハウの小出しっていうか、一気に知りたいじゃん？ そういうのって」

「あと多分、商品を検索しても、ほぼ出てこないんですよ。私のブログはね。」

「だから来ている人はみんな私の扱っている商品知らない人が来ているから、だからそういうやり方をしている」

「なるほどね。意外と考えてんだね(笑)」

「ほんと？」

「いやいや、それは考えてるでしょう」

「そう？」

「だって相手のことちゃんと考えてるじゃん。俺はさ、結局メルマガ登録してもらって、結構コンテンツメールを書くから無料の段階でもそれなりに価値を提供しようって気持ちでやってるわけね。

やっぱりリストをとらないと、その後が続かないっていう考えが根本にあるから、基本的に DRM の考えだから絶対にそういう方向になっちゃうわけよ。俺の場合はね。

まあでも今の話を聞いていると、それだとハードルが高いというか、なかなかメルマガ登録もなかなかしてもらえないだろうということで、もう全部出しちゃえと。

記事の中で全部言いたい事は言って、それを親切丁寧にステップ記事にしていって、記事内で適宜誘導しているという感じやってるわけじゃん。

なるほどね。これ聞いてくれている人もメルマガ書かないといけないのかなあ、と思ってるかもしれないけれど、そういうやり方もあるということだよな」

「うん」

「バストアップとか永久へのジャンルだと思うし、例えば恋愛もそうだし、なんでもそう。人間関係とかコミュニケーションとか、どんなにいろんなものが発達しても時代が変わってもなくなる悩みのしょう？」

「あはは(笑)」

「バストアップがなくなるよね(笑) 身体的な悩みなんだから。

そういうジャンルを扱うんだったら無理してリストをとるっていう視点というのは、ちょっと置いておいてもいいのかなって気がするよね。

ちゃんとそういう風にアクセスの集まるブログを作れるんだったらね。

ということですか？

ということでもいいですか？」

「いいと思います。」

「アクセスが集まるブログさえ、例えばこれがネットビジネス月収 100 万円ブログとか、そういうことをやっている時代が変わるから、時代が変わったらもう見向きもされないようなテーマとかコンセプトっていうのは、それで一時的にアクセスが集まるブログを作ったとしても後につながらないじゃん。すぐ終わっちゃうから。」

でも、扱うテーマが普遍的なテーマだったらいいかなって思うよね。

で、聞きたいことは他にいろいろあるんだけど」

「うん」

「バストアップのブログ始めたのっていつぐらい？」

「7 月」

「7 月？去年の 7 月 8 月か。ということは今が 4 月の末だから、どのくらいだろう？8 ヶ月、、、10 ヶ月？」

「うん、8 ヶ月ぐらい」

「記事更新のペースってどんな感じでやってたの？」

「最初はちゃんと毎日 5 ページとか続けてたんだけど」

「え？5 記事？」

「そう」

「5 記事ってすごくないですか？」

「できるよ。とりあえず頑張ろうと思って、やってみて、今年に入ってから、どうすればリンクまで売り込み臭なく、自然に誘導できるのかなっていうのを考えたので、2 月、3 月、4 月とかは本当、月に 5 ぐらい。」

「え？5 記事も更新することがある？」

「あったよ。その前にね、5冊くらい本を買って勉強して「なるほど！」と思ったんで、結構ありました」

「ああ。バストアップ系の本があって」

「そうそう」

「あーなるほどね。そういう皆やらないんだよなあ。」

「やらなきゃダメだよ。絶対。100パーセント」

「いや本当にそうで、ノウハウとかそんなないわけじゃん。自分の中に。」

いくら自分がそのジャンルが好きだったとしても、そんなにないじゃん。たいした量は。

本を買って、本を参考にして自分のフィルターを通して記事にするっていうその視点がないんだよね。みんな。

で、そういうことをやれって言ったら「本の丸写しみたいになっちゃうんです」みたいな人が多いんだけど」

「ならないならない。」

「でも、それってどうやってクリアするの？その問題は。俺はね、その気持ちがよくわかんない。実際。いやいや、丸写しにならないでしょ、って思うわけ」

「あのね、見ないもう。いったん読んだらもう見ない。」

「なるほど。じゃあ本を読んで、本の要点だったりメモしてたり頭に入ったりしているものがあるって、そのノウハウの要点をもとに自分で文章を考えて書くということだよな？」

「そうそう。しかも、バストアップでも誰に書きたいか？っていうテーマがあるから、たとえば子育てブログだったら20代のお母さんさんが1歳の

子供を育てること、40代のお母さんが1歳の子供を育てるんだったら、絶対に何か違うじゃん。同じ子育てでも。

だからターゲットを変えれば。自分の中にターゲットがあるわけだから。絶対それは本のターゲットとは絶対変わってくるんだよね。」

「今の話はすごい大事だったね。そうなんだよね。俺が例えばどっかの本を読んでも、それを参考にてメルマガ書きました(今はもうそんなことしないけど)読者さんたちの性質というか求めているものを知っているし、どんな人たちが読んでいて分かっていてから、その人たちに向けて書けるじゃん。

でも、本に書いてある事っていうのは全体的に書いてあるから、全体に向けて書いてあるから、大して響かなかったりするんだけど、俺が自分のメルマガ読者さんに向けて同じこと書いたら、すごく響くということがよく起こるわけよ。

そういう視点を持ってほしいということだよな」

「そういうことです。書けないよ。それがないと」

「そうそうネタ元がないとね。どうしようもないよね。最初は特に。

まあでも、一日5記事ってさ、初心者というか今からブログを始めるという人にはかなりハードルが高いのかなというふうに思うんだよね・

1記事でもいいんじゃない？」

「うん、ゼンゼン1記事でもいいと思うよ。
でも、さぼっちゃうから私。スケジュール帳に書いたの」

「本当？そこまでして？(笑)」

「さぼっちゃう、本当に。今まで自分の人生を振り返って何が駄目かっていうのを考えたら、ちょっと何かを達成するとサボるんだよ。今までずっと、受験勉強とかも」

「そうすか？(笑)」

「そう。本当に。ちょっと成果が出ると「ああ、もうこれ私勝ったぜ！」的なことになって絶対ダメになる。

だからやろうと思って」

「でも、だってさ8ヶ月続いてるってすごいよね」

「やらなきゃだめだなと思ったから」

「8ヶ月ってなかなか長いと思うんだけど、多くの方はさ、成果がだいたい1ヶ月か2ヶ月で上がらなかったら、モチベーションが下がって“やめる理由”を探し出すじゃん。

あれってどうなのかな？

俺もね、どっちかっていうと続かない、すぐに成果出ないと続かないという特徴があるんですよね。だから、どっちかっていうとブログは正直苦手だし、続いたことがない。

だからこうしてブログで成果を出してる人にインタビューしてコンテンツ作っているんだけど。

よくやりましたね(笑)」

「なんかね、ちゃんと分かっててやってたからだと思う。ブログ作るの初めてじゃないし。

だからバストアップブログをもし最初に作ってたら、どうなったかわかんないんだけど、今までに他のブログを作ってて他のブログアフィリエイトとかアドセンスもやってたので、どうすれば集客できるか？

どうすれば検索からアクセスが来るのか？

ってことがわかってたからだよな」

「なるほど。じゃあちゃんとキーワードも選定して、考えて記事を書いたと。」

「そうそう、前に書いてた、今はほとんど更新していないブログっていうのは、全然そういうのが分からなくて、ただ価値のある面白い文章を書けばいいと思っていたから、自分の好き勝手書いていたの。

そしたらアクセスあんまり来ないわけ。だけどそういうもんだと思ってたから、あんまり来なくても「あ～、来ないな～」で終わったんだけど、あれ何の話だっけ？

あ、「今は来なくてもいずれ来るんだ」っていうことが言われてたんだ、信じてたの。

でも、そんな好き勝手書いても絶対アクセス来ないんだけど、やればアクセスが来るって言われてたからやってた。」

「でも来なかった？」

「来ない。」

「でも、来ないつつたって、AMC がさあ、たまに売れるよね。こないだ2年間一括で入ってきて結構な額に。」

「でも、来ないといっても、今どういうの書けばいいかわかるから、ちょっとアクセスが上がったんだよ、1日 300 とか 500 とかだけど」

「それってすごいじゃん？」

「いや、すごくないよ」

「いやいや、だって1日 300 とかアクセスが来てたってことでしょ？」

「でも、すごいあれだよ、2,3 年前のドメインだよ」

「ああ、2、3 年前に始めたやつだ？」

「そうそう。だから普通にやったら絶対もっと着てた。でもわかんなかったから」

「なるほど。バストアップはその経験を踏まえてちゃんとやってたから落ち着いたってことだよね。

なんか、でも多い。最初はブログに取り組んでいて、けっこう綿密にやっているわけよ。

キーワードかもちゃんとキーワードプランナーとか使ってたし、記事も結構ちゃんと書いてる。人がちゃんと読んで価値を感じるような記事になっている。

でも、それを2ヶ月とか3ヶ月が続けてて、記事の数もだいたい50とか60とかぐらいになってて、アクセスも順調に増えてきてる。

「でも爆発しないからすごい不安なんです」みたい人がいる。

そんなバクハツとかしないよね？」

「アクセスが？」

「そう、ある日突然、なんかブレイクスルーしたようにさ。

要するに100とか150とかもうちょっとさまよって、定期的にちょっと下がったり逆に臨界点を超えてアクセスが上がって、今は200から300ぐらいみたいな感じ。

そんな感じなんじゃない？」

「アクセスが来てるのにやる気がなくなっちゃうってこと？」

「そうアクセスが10とか20とかじゃなくて、100とか150とか来てるわけよ」

「でも、私が1日100とか150の時とかは報酬なかったよ」

「だよね」

「今私は1日3,000だもん」

「は？まじで？」

「うん」

「3,000PV？」

「ユニークだよ」

「ユニークで 3000 あんの？笑」

「うん。だけどやり方がさ、扱っている商品知らない人を集めているから、そんなにアクセスの割には報酬はいかないんだよ」

「でも、9 万ユニークあるってことでしょう？月間。

9 万人が来てるってことだよな。単純に。すごいな。

もちろん、かぶっている人もいるとは思うけど。もしかしたら、もっとやりようはあるかもしれないね。」

「だから、その私の紹介している商品をもともと買いたい人が毎日来てくれていたら全然 100 アクセスでもいけるけど、私そういう人集めていないから、もっとアクセスが必要で。

そういうやり方をしているのにすぐに結果はでないって言われても、「そりゃそうですね」って話です」

「そっか。初心者を集めてブログで教育してるって感じかな？」

「そそ」

「じゃあ、同じ人が何度も来てて、どうしようかなあって迷ってるかもしれないね。ブックマークとかされたりして」

「2 割くらいがリピーター」

「あー、ほんと？まあ、でも、それだけさ、人が来てくれて、ちゃんと悩んでくれて、記事もしっかり読んでくれて、ってことは価値のあるブログってことだよな。

価値のあるブログだと判断されているってことだよな。」

「うーん」

「なんか変なアフィリエイトじゃないじゃん。ただの間にページを挟んだだけのような」

「うん、まあね」

「なるほど。基本的にレビュー記事なんですか？そのアフィリエイトを仕込んでいる記事というのは？」

「そうです」

「レビュー記事というのは商品のレビューをしている？商品のこういう内容が書いてますよとか、実践記にもなっている？」

「うん、そう」

「それは興味あるな。それ以外の記事はバスタップに関連するようなノウハウ記事みたいになっている？」

「そうね。あとは関連する事柄とか。」

「なるほど。なんかある？これだけは気をつけてほしいみたいなところ。

たくさんあるかもしれないけれど、ブログを書く上で。」

「うーん、やればいってわけじゃないんだけどさあ」

「うん」

「やらなきゃ何もわからないよね」

「うん」

「やれば結果が出るとは必ずしも言えないけれど、やらなきゃ何も出ないよね」

「うん、そだね笑」

「なんか向いてないんじゃない？」

毎日記事の更新とかできないですけどって人は。そういう人はやめればいいじゃない」

「うーん、そう言うとね「なんて冷たい人なんだろう」って思われるわけよ（笑）」

「え？ そうなの？」

「でも稼ぎたいんです、みたいな」

「いや、でもそんな甘くないんじゃない？」

「甘くないよね。俺もそう思う」

「稼ぎたいんだったらやるしかないんだよ」

「そうそう。そうなんだよ。」

もうね、昔からそれを思ってた、言うんだけど、言うのも疲れて。最近は優しくなってるんだか、冷たくなってるんだか、自分でもよくわからないんだよね。

でもさ、何も無い中から、知識ゼロの状態で始めるわけじゃないじゃん。

目の前に何らかのノウハウがあって、キーワード選定しなさいとかテーマを決めなさいとか、色々ちゃんとノウハウがあってさ、それをもとに行動していくんだからさ。

やらなきゃわからないことということはあると思うんだ」

「そうそう。やってて意味が分かるってことが多かった。」

「だよね」

「やらないからわからないし、わかんないからやらなくなっちゃうのかもしれないけど、結果が出なくても毎日 2 時間くらいなら投資してもいいでしょう」

「いや、ほんとそうだと思う。俺がネットビジネスを最初に始めたときは実はブログだった。で、心理学系のブログを始めて、テーマもダメじゃん。その時点で」

「ん？テーマが？」

「心理学。すごい広いじゃんテーマが。」

「そうだね」

「なんか絞られているわけでもないし、すごい広いテーマだし、その時点でダメなんだよね。」

でも、それをもとにマニュアルを 1 ページずつこなしていって自分が今の作業しているか分からなくなったりして、でもね、そのとおりにやってくと、いろんなことが見えてくるじゃん」

「うん」

「こういう記事に人が集まるとか、コメントが付くんだとか、やらなきゃわからないことって意外とたくさんあって、それが 1 番大事なんだよ。」

その積み重ねで気づいたら結果って出てくるから。」

「そうだね。分からないから不安になってしまうのはすごくよくわかるんだけど、ダラダラやっててもしょうがないからね」

「でもね、細かい悩みとかがあるわけよ。記事がうまく書けませんとか。さっきも言ったんだけど、「本を買ってきて、それをもとにして自分のフィ

ルターを通して描いてみましょう」とか言っても「タイピングの手が止まります」とか。

なんかね、そういう細かい、俺から言わせるとしょうもない悩みがたくさんあって、それって悩んでる人からしたら、しょうもないかもしれないけれど、しょうもないんだよ。

でも、1回か2回だけチャレンジして、それでダメで、やっぱりできませんでしたって、そのマインドがしょうもないと思う。

それはね、やらなきゃだめだよって話になってくるんだよね。」

「そうなんだよね。どうしょうもないんだけど。でも、ちょっとわかったのは、ターゲットが自分ではちゃんと定めているつもりでも、全然定まっていなくて何も出てこないことがある。

だから前の恋愛ブログの時は自分の好き勝手書いていたからネタがなくなるわけ。

前のはターゲット選定が甘かったからだなということが分かったから、今度はちゃんと相手の気持ち分かる、自分と同じ性、同性相手のほうがいいなと思って始めた」

「なるほどなるほど。でも俺は最初に記事を書いたときはターゲットがどうかあんまり考えてなかったと思うんだよね。

だから遠回りしたし。でも、その遠回りが結構勉強になったりしてね。

でも、今はちゃんとしたしっかりしたノウハウがあるから、そのノウハウに従って、最低限従って、作っていくというところからまず始めて、立ち止まったら少し時間を置いてまたチャレンジしてほしいんだよね。

なんかね、筋トレみたいなもんで。筋トレとかダイエットと同じで。いきなりは筋肉ってつかないじゃん。」

「うん」

「振り返ってみると、ビフォーと比べるとちょっと良くなってるなあ、くらいで。

でも、いったんやめちゃうとさ、もう次にやるまですごく腰が重くなる。

さあやるぞって決めたその日はフラフラ、クタクタになるまでやって、プロテインすっごい飲んでけっこうあるんだよね。そういうこと」

「笑」

「でもそれを3日とか1週間くらい続けてたら、だんだんやらなくなってってプロテインすら飲まなくなるみたいな。

一緒だよな、ビジネスも」

「そうだね」

「ノウハウ的なものはもうないよね。特に。

基本的なこととかは現時点で教えているから。キーワードプランナーを使って〜とか、テーマを絞って〜とか、コンセプトを決めて〜とかはしてるから。

まあ今日聞いたのは永久不変のジャンルを取り扱うってことだよな1つは。」

「私をもっとブログを増やしていこうと思うんだけど、次にやるとしても自分と同じ同性をターゲットにする」

「気持ちがわかる人ね」

「そうそう。異性の気持ちは今はそこまでわからない。だから自分と同じ同性。自分がちゃんと悩みをある程度理解・共感できる人。」

「自分自身にそのジャンルに興味があるとか、チャレンジしてみたいとか、そういうのも大事になってくる？」

「うん。まあまあ大事。」

「じゃないと続かないもんね」

「じゃないと続かないね。」

「なるほどなるほど。で、無理やりリストを取るような真似をしなくても、ちゃんとそのブログ内でレビュー記事だったり、興味をひかせるような記事構成だったり、ノウハウを提供していれば、何度も何度もブログにアクセスしてくれて、ブログ内で教育が完了すると。」

それで興味を持った人は商品を購入するんじゃないですか？っていう感じだよな？」

「そうそう、そういう感じです。でもこのやり方をするんだったら、むっちゃアクセスは必要ですけど。」

商品名で来てくれる人は少ないから」

「そうだよな。いやでもね、ブログ経由のアクセスってあんまりオプトインしないからね。商品を買うっていうのはよっぽど難しいというか、大量なアクセスが必要なんだけど、例えば 500 アクセスぐらい来てるとするじゃん？」

「うん」

「で、500 アクセス来てて多分 1 オプトとかだよ」

「そうなんだ。」

「たぶん、そのくらいだから、もっとね、記事を最適化すれば倍とかになるとは思うんだけど、仮に 1000 アクセスで 1 日 3 オプトインとかだとするじゃん。」

でも 1000 アクセスだったら月にユニークだったとして 3 件オプトすればさ、月 100 件弱になるわけでしょ。

100 件あったら大体 10%から 15%が買うからね、商品。10 本くらい売れるんじゃないかなあと思う」

「うん」

「まあ、そんなふうには資産ができていくんで、しかもりんねの場合はバストアップブログを始めて8ヶ月とかでしょう？」

でも、成果が出始めたのはもう何ヶ月も前の話だから、やっぱ半年くらいやれば出るんだよね」

「そうだね、4ヶ月目で初めての報酬が出た」

「あのね、トウスはね、初めてやっぱり4ヶ月目ぐらいで、いや4ヶ月もたっていないか、ブログを初めて3ヶ月ぐらいなんだけど、この間は初報酬が出たからね。しかも2年一括払いのほうで。

だから5万近くの報酬だったと思うけど。

まあ続けて欲しいですね。そのくらいは。」

「はい」

「了解です。わかりました。この音声環境の悪い中、いい話が聞けたと思います。」

「よかったです。すいません(苦笑)」

「はい、じゃあ他にも今後もいろいろと進捗とか報告がもしあれば、教えてもらって、機会があればまた対談とかさせてもらったらいいなと思っています」

「はい」

「今日はりんねさんでした、ありがとうございました」

「こちらこそありがとうございました。」