

【メルマガ読者限定】 30名限定マニュアル

VODのから空き
キーワードについて

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。

(無料) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

◆著作権について 当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◇レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◇本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

◆使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることで、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的)本契約は、本レポートに含まれる情報を、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(第三者への公開の禁止)本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条(損害賠償)甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壹萬円を乗じた価格の10倍の金額を支払うものとします。

第4条(その他) 当レポートに沿って実行、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

もくじ

- ①普通に狙ってもVODで稼げない理由
- ②アキラはどうしてから空きキーワードを
教えようと思ったのか
- ③VODのから空きキーワードの考え方

普通に狙ってもVODで稼げない理由

■ 2018年頃から、このブログ業界で

『VOD（動画配信サービス）』の訴求が**急激**に広まりました。

特に、2018年の上半期からライバルが急増していましたね。

どうして、急激にブログで『VOD』を訴求する人が増えたかわかりますか？

『流行り』というのは必ず始まりがあります。

その始まりにできるだけ近いところにあなたがいるか

いないかだけでも、

あなたの年間の収益は100万円以上変わってしまう

といっても過言ではないでしょう。

例えば、

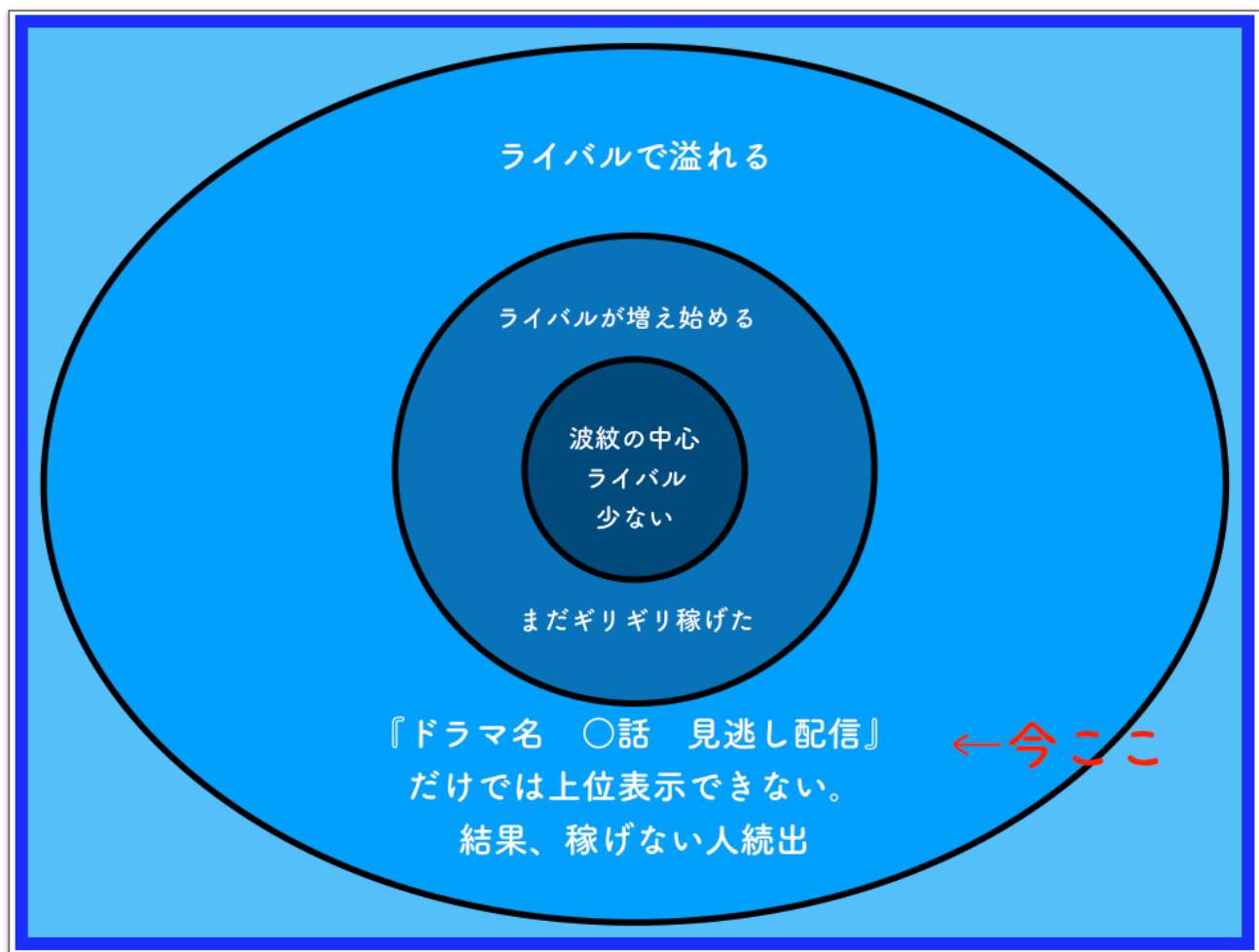
湖の中に一つの石を投げ込んだとします。

すると、その湖には波紋が広がりますよね？

この石を投げ込まれた部分である、波紋の中心が、

『流行りの始まり』です。

図にするとこんな感じ。



波紋の中心からVODを始められた人たちは、

そこでガツガツ取り組んで、何十万、何百万と稼がれていきました。

なので、この時点では

『ドラマ名 ○話 見逃し配信』

『ドラマ名 ○話 無料視聴』

という単純なキーワードを使ったタイトルでも、

簡単に上位表示することができたし、大きく稼ぐことだってできました。

当時の僕の収益画面です。

日付						報酬金額 (税込)
2018/04						¥113546
2018/05						¥122976
2018/06						¥142866
2018/07						¥128994
2018/08						¥153302
合計						¥661684

4月～8月までの期間でさえ、

70万円近くの収益が確定しています。

しかも、このぐらいの収益をASPのみで得ることができたのは、

あなたが実践しているようなトレンドブログと同じなんです。

僕は流行り始める前から、

『ドラマ名 ○話 見逃し配信』

『ドラマ名 ○話 無料視聴』

というキーワードを使って上位表示をして、たくさん稼いできました。

あなたは、この時点で、

トレンドブログでのVOD訴求で稼げるということを知っていましたか？

恐らく、知らなかった人の方が多かったんじゃないかなと思います

そして、流行りだしてから知ったという人が大半でしょう。

流行りだす＝ライバルが多くなる

だからこそ、

今は『ドラマ名 ○話 見逃し配信』『ドラマ名 ○話 無料視聴』

というようなキーワードを含めたタイトルで狙っても稼げないんですよね。

僕は、上記のようなキーワードを使った記事は

ライバルが増えるということを知っていたので、

この時点から、他にライバルが使わないキーワードの研究を

一人で行っていました。

アキラはどうしてがら空き キーワードを教えようと思ったの？

■メールでもお伝えした通り、

これを教えるのは実はすごく悩みました。

こういったまだ出回っていない情報は、

僕と僕のコンサル生だけの秘密にしておきたかったからです。

今まではずっとそうしてきたので、

楽天アフィリエイトでもVODでも、僕らだけでガツガツ稼いできました。

だけど、ずっと僕のメールを読み続けてくれている人にも、

何かすごいものを還元したいなって思ったし、

やっぱり、多くの人にブログで10万円以上稼いで欲しいなって思っています。

それに、これから僕もどんどん成長していく自信があるので、

別に情報の出し惜しみをする必要がないなとも思います。

だって、自分が成長しなかったら、

コンサル生やメルマガ読者に稼いでもらうとか、

誰が言ってるんだ！って話ですよ笑

というわけで、

僕が今でも稼ぐことができています、VOD市場を生き抜くためのキーワード選びについて紹介していきますね♪

VODのから空きキーワードの考え方

■ それでは、早速僕が今でも実践しているから空きキーワードの考え方をお伝えします。

別に難しいことをするわけではないので、安心してくださいね。

特に、このキーワードの考え方は、

今放送しているドラマじゃなくても結構な確率で成約してくれます。

もちろん、アニメでもこの方法は使うことができますし、

むしろ、僕はアニメで狙うことが多いんですよ。

ドラマもアニメも、過去の作品なんてめちゃくちゃありますし、

それら全てが、今回紹介する方法を利用することができるので、

「書く記事が無い！」なんてことはまずあり得ませんね。

今、これを始めることができれば、

これが流行り始めた時に、ほかのライバルと差をつけることができますよね。

■さて、そのから空きキーワードの考え方というのは、

ドラマ内、もしくはアニメ内の
『一部のシーンを切り抜いたキーワード』
を選ぶということです。

あなたもユーチューブで、こんな検索の仕方をしたことがありませんか？

『今日から俺は 伊藤VSサトシ』

『逃げ恥 電車シーン』

『ドラゴンボール フリーザ 最後』

など、これら全て一部のシーンですよ？

これって、本当にライバルもいないし、

結構検索されるキーワードなんですよね。

特に、ユーチューブにアップされていない動画ほど、成約率が高いんです。

例えば、

『逃げ恥 電車シーン』

で検索してもこのPDFを書いている時点ではライバルはゼロです。



視聴率が20%を超えた、超人気ドラマですら、

ライバルが『ゼロ』ってやばくないですか？

ちなみに、僕はこのキーワードで記事を書いていません。

もしライバルがいたとしたら、

このPDFを読んだ人が早速記事を書いたってことですね♪

『逃げ恥』は『U-NEXT』などで配信されているので、
これを訴求してあげればいいだけです。

■以下は、Yahoo!知恵袋のとある質問です。

YAHOO! JAPAN 知恵袋 IDでもっと便利に新規取得
ログイン 送料込み1,000円 目玉商品セール中

トップ カテゴリ ランキング 専門家 企業公式 Q&A

キーワードで探す 検索 + 条件指定

☐ すべてのカテゴリ ☒ ドラマ

知恵袋トップ > エンターテインメントと趣味 > テレビ、ラジオ > ドラマ | 俳優、女優

「逃げるは恥だが役に立つ」 キュンキュンす…

シェア ツイート はてブ 知恵コレ

 ID非公開さん 2017/8/5 20:57:43

「逃げるは恥だが役に立つ」 キュンキュンするのは何話ですか？久しぶりにドラマ 逃げ恥を見直そうと思うのですが、何話がお勧めでしょうか。
星野源さんと新垣結衣さんがくっつく前がいいです。お願い致します！

補足

皆さんありがとうございます！！
時間が無いため一人一人にお返事は出来ませんが、すごく参考になりました！ご紹介頂いた回は全て見直します(*´ω`*)!!!久しぶりにキュンキュンしたいです*(^o^)/*

こういう質問があるのに、それに対する答えを提供する記事が一つもないってことが、

この『一部のシーンを切り取った訴求』は

まだ誰も取り組んでいない証拠です。

もちろん、他にも胸がキュンキュンするようなシーンがたくさんありましたよね？

それもキーワードとして使うことができます。

こんな単純なことでさえ、

多くの人は気づくことができていないんですよ。

どうして気づくことが出来ないのかっていうのは、明白です。

『思考停止で記事を書き続けているから』

既に存在しているノウハウで書くことしか今までに

してきてないため、新しいノウハウの開拓をすること自体していないんですよ。

もちろん、僕のコンサル生や

他のコンサルに参加している人であれば、新しい情報はどんどん入ってくるので、それを実践しても全然稼ぐことができます。

それは、そういう環境に自分から飛び込んだすごくビジネスセンスの高い人なので、全然OKです。

だけど、新しい情報を入手できる環境にいない人は、
自分で新しいノウハウを開拓していかないと、
どんどん置いていかれてしまいます。

この違いだけでも、年間で何百万円と損をしてしまいますので、
環境を整えていない人は、思考を止めずに、

「VODを稼ぐための他に切り口はないか？」

「これから流行る手法はないか？」

という思考を止めずに、これからもブログを運営してくださいね♪

■僕が実際に『一部のシーンを切り取った訴求』をするときに、
使っているキーワードをもう少し紹介しますね。

『作品名 〇〇VS〇〇 （動画）』

『作品名 キャラ名 最後』

『作品名 キャラ名 過去 何話』

『作品名 キャラ名 別れ』

『作品名 〇〇シーン』

などで狙うことが多いですね。

ちなみにですが、アニメ作品の場合、

『何話』とか『何巻』というのも入れてあげると、漫画訴求にもつながるのでオススメです♪←結構僕も取り組んでいます。

さらに、これらはこれからも安定ネタとして、

稼いでくれるので、結構美味しいです。

■とりあえず、これが僕や僕のコンサル生が現在進行形で取り組んでいる『VODがら空きキーワード』の考え方です。

多くの人が、「その考えはなかった！」と思ってくださると思いますので、ぜひ今日から積極的に記事を入れてくださいね！

もちろん、まだアドセンスで3万円未満の方や、
5万円前後の人でも、しっかりとトレンドネタを書いていって、
ブログを強くし、今日教えた方法で記事を投稿しても、
確実に上位表示できるように頑張ってください！

それでは、またメールの方で会いましょう！

では～^^

作成者：アキラ

連絡先：info@akira-ogura.com

公式ブログ：<http://akira-ogura.com>