

もうネタ切れに困らない！ 書き続けられるブログテーマとタイトルのつけ方

「ブログを毎日更新できない。」
「何を書いたらいいのかわからない。」

と悩む方は多くいらっしゃいます。
私は、ブログを書き始めて4年経ちますが、「毎日書く！」と決めてから、投稿しなかった日がありません。
「よく更新していますよね？」なんてお声がけいただくこともしばしばです。

また、ブログは毎記事のタイトル付けが重要です。
なぜかという、「クリックしてもらって記事を読んでもらわないと意味がないから」です。
では、どのようなタイトルにすると読んでもらえるのか？

そんなコツを大公開いたします♪

【ブログテーマについて】

①自分のプロフィールをシリーズで書きましょう！

プロフィールは、プロフィール欄にも書きますが、もっと内容を膨らませて、幼少期から成人になるまで、どんな職業に就て、どんな恋愛をして、どんな趣味があって、そして、今の仕事に出会ってなどをシリーズ化して書きましょう。
これだけで、10記事くらいは書けるかと思います。

また書くことで、自分との対話にもなり、想いもより明確になり、なおかつ、自己開示をすることがとっても求められていますので、
「ちょっとこんなこと書いちゃっていいの？」
くらいのことをオープンに書くと、共感が生まれ、信頼感を持っていただきやすくなり、ファンができるという、いいことづくめです！！
「自分のこんなこと知りたくないよね」と思うようなことが意外と良かったりするものです。

人間臭さを出しましょう！

②自分の起業ストーリーを書きましょう！

①にもややかぶるところがありますが、「起業ストーリー編」などとし、これもシリーズ化して書いていくと良いです。
開業するまでの準備期間に日記的に綴っていくと、頑張っている姿に応援団ができたり、また、すでに開業している人は、改めて書くことにより、やはりこれも想いがより明確になりますし、何より、備忘録になります。

③自分の仕事の専門的な記事を書きましょう！

これを書くときの注意点があります。

専門的なことを書くのですが、小学6年生が読んでも理解できるような言葉で書きましょう。自分が知っている専門用語は、素人にはチンプンカンプンだという前提で、分かりやすく書きましょう。

また、専門知識が多いのがアダとなり、ついのもり込んで説明ばかりになって読み手に取っつまらない文章になっていないか確認しましょう。この辺りは、友人など専門外の人にたまた読んでもらって意見をいただくのもいいかもしれません。

意外なことに気づきます。

また、自分の仕事に関連する「悩み事」「解決したいこと」などを書いていくと、魅力的になりますが、これのネタ探しは、『Yahoo知恵袋』『教えて！goo』をみてみましょう。

世間の人がどんなことを知りたいのかが、分かります。回答も載っていますが、そのまま写すのはよくないので、自分なりの解釈をつけて、書いてみましょう。

例えば、カメラの仕事なら、

「一眼レフカメラの選び方について」

などです。

④お客様のご感想記事を多角的に書きましょう！

お客様のご感想は、いくつあっても良いものです。

一ついただいたら、それをいろんな角度から書いてみると、一つの記事に止まらなくなりま

す。こんなご感想いただきました！と感想を載せて、それについて、いろんな方向から書いていきます。せっかく頂いたご感想、大事に膨らませましょう♪

⑤販売している商品について、多角的に書く。

④と同じですが、販売している自分の商品についていろんな角度で書いていきます。

「こんなシチュエーションで使えますよ！」

「誰かと一緒だとこんなに楽しいですよ！」

「今の季節は、これがぴったりですよ！」

などとし、最終的に、販売している商品の記事に結びつけます。

例えば、りんごを売っているとして、

健康・美容・調理・価格・製造・色彩・鮮度・種類、、、などとりんごだけでもいろんな角度から見るができますよね♪

⑥季節や時事について書きましょう！

今日起こった、最近起こったホットな話題について書きます。

例えば、「デパートでは、はやくもおせち料理の予約が始まったようです」などと話題のキーワードを入れることにより、検索に引っかかる効果もあります。

また、ただキーワードだけを書くと違和感がありますので、そこに自分なりの意見などを盛り込み、かつ、最終的に自分の商品とつなげることができるといいですね♪

例えば、カメラのお仕事の場合ですと、「おせち料理も最近は、インスタ映えになってきましたね！そんな時、カメラテクニックを磨いておくと、評価が高くなりますよ！そんな食べ物上手に撮る技術もこちらではお伝えしています！」という感じです♪

⑦誰かを紹介して書きましょう！

自分のネタが尽きた時など、誰かを紹介すると良いです。

誰かとは、知り合いのブロガーさんでもいいですし、尊敬する同業者、もっと雲の上の人、または、こんな興味深いものを見つけましたなど。

誰かを紹介すると、記事を書く力が付きます。その人のことをある程度読み込まないと書けないからです。いかにお相手にアクセスが流れるか？腕の見せ所になりますので、一生懸命応援する気持ちで書きましょう♪

そうやって、紹介することで、口コミも起きやすくなり、相手の方が紹介返しをしてくださる場合もあります。

下心なしがポイントです！

⑧過去記事を再アップしましょう！

「どうしても今日書くものがない」

「体調が悪くて書けない」

「忙しくて書けない」

という時などは、

過去の記事を再アップしましょう。

過去に書いた記事は、新しい読者さんには読まれていないことがあります。

人気があった記事や、これは、また読んでもらいたい記事など、季節感など相違がある部分は訂正して、再アップしましょう。

また、告知記事や、メルマガ（LINE@）登録記事、などは、なんども目に触れると良いので、定期的に再アップしましょう。

【タイトルのつけ方について】

①～の方へ、～なあなたへ、～な人へ「語りかけ法」

- ・～したいあなたへ
- ・～と思っている人へ
- ・～を悩んでいる方へ

～は、具体的なお客様が望んでいる内容を書く。

この後に、どうなるか？どうなれるか？を織り込む。

②数字法

- ・あと2つで売り切れです！
- ・100人が体験した！
- ・5分で実感できる！

③伏字法

ひょっとして●●になってませんか？

④緊急法

- 【残り1つ】
- 【これでラスト！】
- 【次の募集は未定です！】
- 【あと1時間で募集開始！】
- 【本日まで！】

【】で囲うと見やすく、効果的になります。

⑤一部抜粋法

ご感想などいただいたら、その中で効果的に受け取れる文章を抜粋して、タイトルにつける。

- ・全くの初心者でしたが、分かりやすく感動しました！

⑥もしも法

- ・もし、あなたが、～なら**ができないのは当たり前かもしれません

⑦～のコツ法・～つのステップ法・～

- ・ダイエットに失敗し続けた人が、するりと5キロ落とせる5つのコツ
- ・字を書くのがコンプレックスだったあなたが、一週間で上手くなる7つのステップ

⑧感嘆詞法

- ・とうとう！
- ・ついに！
- ・いよいよ！
- ・始まりました！
- ・もうすぐ！
- ・なんと！
- ・必見！
- ・実は！
- ・あっという間に！

・

⑨疑問系法・理由法

- ・～だと思いませんか？
- ・ひょっとして～だと思っていないか？
- ・～をしてはいけない理由とは？

《番外編》

雑誌・本・チラシ、広告など日常にはコピーライティングが溢れています。

それらを日頃から意識して、「これ使えるかも！」とメモをして書き溜める習慣をつけると良いです。それらを、自分の商品の言葉を当てはめるとどうなるか？を考えます。

目にするコピーライティングは、プロが考えたもの。素人が一朝一夕で考えた物にはたちうちできません。プロの力を借りましょう♪ただし、パクりはダメです。