

## 売れるブログと売れないブログは何が違うのか？

今日は売れるブログと  
売れないブログは何がちがうのか？  
結果が出る人と結果が出ない人は  
何が違うのか？

という話をします。

売れないブログと結果が出ない人って  
実は共通点があります。

まず結論から言いますね。

稼げるブログを作る上でも  
ビジネスで結果を出す上でも  
重要なことは

「選択肢を絞って最も重要なことに集中すること」

です。

わたしは売れる文章の「型」を学んだので  
売れるブログと売れないブログの違いが  
見た瞬間にわかります。

日本語の文法間違っていたり  
九九の計算間違っていたら気づくのと  
ほとんど同じ感覚です。

売れないブログの典型例の一つは

「選択肢を絞れていないブログ」です。

なぜなら、  
選択肢を絞れていないブログは  
読み手が行動できないからです。

例えば先日、映画でも見ようと思って  
「映画 おすすめ」と検索してみたんですが

「人生が変わるおすすめ映画 100 選！」

みたいなサイトがズラっと出てきました。

それを見て思ったのは、

「いやいや、100 個も勧められても  
どれがいいかわかんないから。  
一番オススメの映画を詳しく  
教えて欲しいんだけどなあ。」

ってこと。

これ、同じような経験ないですか？

で、結局速攻で戻るボタン押して  
別のサイトを見にいくっていう。

アクセスはあるけど

売れないブログの典型例ですね。

1週間ほど前に、某有名 YouTuber が

「在宅でできるスキルアップ3選」

という動画を出してました。

けど、中身見てみると3選どころじゃない。

- ・プレゼンテーションを学ぼう
- ・ロジカルシンキングを学ぼう
- ・プログラミングをやってみよう
- ・コーチングスキルが役立つよ
- ・簿記、会計の勉強をしよう
- ・YouTubeに挑戦しよう
- ・ブログを始めるべし
- ・せどりをやってみよう
- ・趣味に生きよう！

・・・結局何したらいいねん。笑

「ジャムの法則」という法則があります。

- ・ジャムを24種類を用意した場合は、  
試食に来た3%の人が購入した

・ジャム 6 種類を用意した場合は、  
試食に来た 30%の人が購入した

という有名な実験結果です。

人間は選択肢が多過ぎると  
考えるのが面倒になって  
結局行動やめてしまうんですよね。

だから、

選択肢が多過ぎる

↓

お客さんが行動しない (=売れない)

なので、

10 個も 20 個も紹介するより

「マジでこれがいいよ！」という 1 つを  
深掘りして解説した方が、面白いし  
読んだ人は「やってみよう！」と思えます。

これはビジネスでも一緒です。

ビジネスで結果が出ない人の共通点は

「選択肢を絞れていないこと」です。

つまり、

あれもこれも手を出した結果、  
全部中途半端で一番大事なことに  
注力できていないパターン。

必要のない作業をどんなにやっても  
当然ながら結果は出ません。

「選択肢を絞って最重要に注力する」

のが大事なんです。

例えば、  
もし英語で喋れるようになりたいなら  
絶対必要なのは「喋ること」ですよね。  
つまり、最重要は「話す練習をすること」です。

でも、ここでなぜか  
「長文読解」とかやり始める人がいるんですよ。  
「できた方がいいから」って。

できないよりはできた方がいいけど  
話せるようになるには遠回り過ぎます。  
あればいいけど、必須条件ではない。

ビジネスで稼げるようになりたいなら  
絶対に必要なのは「売ること」です。

ブログ 100 記事書こうが、

Twitter のフォロワー1 万人集めようが、  
SEO ライティングを勉強しようが、  
売れなかったら 1 円足りとも稼げません。

だから「売るスキル」は必修科目です。  
重要すぎるくらい重要。

- ・あれこれ手を出してどれも中途半端。
- ・何から始めたらいいかわからない。
- ・アクセスはあるけど売れない。収益が出ない。

という人は、

「売れる力を身に付けること」

に選択肢を絞って、  
一点集中で取り組むのが  
もっとも効率的だと思います。

「売れる人」になると圧倒的に楽です。

自由自在にモノを売れるようになると  
お金に困ることは基本的にありません。

自分 1 人で引きこもってパソコン叩いて  
売れる仕組みを作ればいつでも稼げるし  
需要がある分野なので仕事も選べます。

お金のために嫌な仕事や

ストレスのたまる人間関係を  
我慢する必要もないし、

自分や大切な人の人生を豊かにするために  
自由にお金を使えるようになります。

例えば、

彼女とデートで素敵なレストランに行って、  
値段を見ないで注文できるようになる。

ディナーの後にサプライズで  
ヘリコプターで東京上空からの夜景を  
プレゼントとかしたら超喜ばれそうですね。  
(5-6万あれば余裕でできます)

露天風呂付きの温泉旅館を予約して、  
家族を連れていくのもいいですよ。

奥さんや子どもたちにも喜ばれるし  
大切な人に一生モノの思い出を  
プレゼントできます。

勝手にお金が入ってくる状態になれば  
1日中引きこもってゲームに没頭してても  
余裕で生活していけます。笑

なので、  
ビジネスで結果を出したいなら  
まず一番にやるべきは「売れる力」を

身に付けることですね。

「売れること」はビジネスの必須条件です。

明日 20 時に詳細案内をするので  
楽しみにしていてください^^