

## 投票特典 2

# ココナラプラチナランク 獲得までのロードマップ (PDF)



## 著作権について

・本冊子並びに本冊子の表記は、**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 後藤あゆみ にあります。本冊子の使用に関して、以下の点を十分ご留意ください。

### ・使用承諾に関する契約

本契約は、本冊子を持つ個人・法人(以下甲)と発行者(以下乙)との間での契約です。本冊子を甲が受理し開封したことにより、以下の契約に同意したことになります。

第一条 本契約の目的 乙が本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が使用する権利を承諾するものです。ただし、**使用は非独占的なものに限られます。**

### 第二条 禁止事項

本冊子に含まれる一切の情報は、著作権法によって保護されます。本冊子に含まれる情報を、甲は乙の書面による事前許可なくして出版・講演活動およびメディア配信などによって一般公開することを禁じます。また、電子メディアによる配信等で一般公開することを禁じています。特に当ファイルを第三者に渡

**すことは厳しく禁じます。甲は本人においてのみ、本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。**

**第三条 損害賠償** 甲が本契約の二条に反し、乙に損害が生じた場合には、乙は甲に対し違約金を請求する権利を有するものとします。

**第四条 契約の解除** 甲が本契約に反したと乙が判断した場合は、乙は使用承諾に関する契約を解除することができるものとします。

**第五条 免責事項** 本冊子に含まれる情報の使用責任の一切は甲にあり、この情報により甲に損害が生じても、乙は一切の責任を問われません。

**本レポートは秘匿性の高い内容となっておりますので  
SNS や媒体でのシェアなど、口外厳禁でお願いいたします。**

## ごあいさつ



この度は、メルぞう主催第 32 回無料コンテンツ大賞に投票していただきありがとうございました。みなさまのおかげで優秀賞を受賞できました。

これからも、皆様のビジネスのお役に立てる情報を発信してまいります。

今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

## はじめに

ココナラを収入の柱にするために、忘れてはいけないことがあります。

COCONALA

お客様は  
困っていることを  
解決してくれる人  
を探している

©2023 Ayumi Goto

お客様が困っていることを、あなたが解決してあげる。お客様の期待値が高い

サービスは数万円、数十万円といった高額でもまちがいなく売れます。

COCONALA

### ココナラで高額サービスが売れる理由

新キンドル出版の**コンセプト設計**をココナラでも使う

お客様は**初心者**が多く困っている人ばかり

プロや経験がある人は初心者の**困りごとを解決**してあげられる

お客様とのやりとりの中で**ほかのアドバイス**ができる

正規サービスの**プラスアルファで  
付加価値を提供できる**

高単価サービス成約

安いから  
購入される  
のではない！

©2023 Ayumi Goto

ただし、あなたとあなたの存在がお客様に見つけてもらえない限り、当たり前ですが収益につながりません。

では、あなたとあなたの存在をお客様に見つけてもらえるには、どうすれば良いかという「**プラチナランクを獲得して露出と信用を増やす**」ことです。

ココナラプラチナランクに早く辿り着くには

### ■ココナラの SEO 対策でサイト内の露出を上げる

### ■高単価商品で稼ぐ

この 2 点を極めるには

ココナラですでに実績を上げている同業者アカウントの

#### ●プロフィール

#### ●サービス内容と説明文

#### ●参入カテゴリー

#### ●検索キーワード

を参考にしてご自身のアカウントやサービスを作ります。

一つずつ、チェックポイントを解説します。

<目次>

著作権について

ごあいさつ

はじめに

■プロフィールを作り込む

■サービス内容

■競合リサーチ・分析

■顧客対応

■ココナラ SEO 対策

■キーワードの探し方

■ココナラのルーティーン

おわりに

## ■プロフィールを作り込む

プロフィールは、熱量の高い購入者がチェックする大事なポイントです。

文章を読んでくれる購入者は、すみずみまでくまなくチェックしますが

読まないタイプの購入者はパッと見る程度でおわります。そのため、必ず見て

欲しい部分は【】や<>の記号を使って強調するなどの工夫が必要です。

また、ココナラで文字を入力する場所は、すべて AI がクロールすると考えて

ください。購入者が検索するであろうキーワードをたくさん盛り込んでおくと

**ココナラの SEO 対策となりサイト内での露出度アップ**が期待できます。

文章を入力する欄には、文字数の制限がありますが、MAX 使用してください。

売れているプラチナランクの同業者をチェックすると文章の書き方や見栄えの

整え方の参考になります。

**あなたのアカウントは<専門家ポジション>に徹底すること！**

自分ができること・仕事を受けて対応できることを書くようにしてください。

無理は禁物です。

## 【プロフィール欄に書くこと】

- 特化・強み・ウリ
- 実績
- ポートフォリオ
- 営業時間
- 本人確認・機密保持契約(NDA)

※入力できる箇所は文字数 MAX で

※動画・音声あればアップする

※ココナラ SEO に強いキーワードを入れる

※プロフィール名は本名でなくても可

## ■ サービス内容を充実させる

あなたが得意とするジャンルで、自信を持って提供できるサービスを出品しましょう。プラチナランク獲得には「平均評価 4.8 以上」という条件があります。成果物のクオリティが低かったり、雑な作業をしたりすると評価が下がります。

ココナラユーザーにはわざと低評価をつけるようなリテラシーの低い人はあまり見かけませんが、**星 5 の高評価をいただける自信をもったサービス**を用意してください。

### 【出品サービスの考え方】

- 得意分野
- メインサービスを決める
- サービス同士を関連付ける
- 低単価商品（1000 円～）
- 高単価商品（3 万円～カテゴリーの最高価格）

- テンプレ販売
- コンテンツ販売
- ビデオチャット
- 電話サービス

## ■競合リサーチ・分析

はじめてココナラに挑戦する方、なかなかサービスが売れない方はプラチナランクの同業アカウントをリサーチしてください。

プラチナランクのアカウントは「売れる商品」を持っています。そして「サービスの売り方が上手」です。あなたのアカウントに不足している情報をライバルアカウントから見つけることができます。

丸パクリは絶対にダメですが、参考にするのは自由です。

また、自分のアカウントを分析することで**売れない原因を知る**ことができます。同時に、閲覧数やお気に入りの数など**ちょっとした変化から売れるコツが発見**できることもあります。

「サービスを出品したらあとはお客さんを待つだけ」ではなく、自分のアカウントの分析を怠らず、トライアンドエラーの精神で PCDA を回しましょう。

## 【リサーチするポイント】

- サービス内容と説明文
- 参入カテゴリー
- アカウント（個人 OR 法人）
- タイトルコピー

※キーワードの発掘

※ホームメニューの「分析」からサービスごとの閲覧数をチェックする



※サービス内容や価格を変更したらメモに残す

## ■顧客対応

顧客対応とは、あなたのアカウントに訪れてくれたユーザーへの対応のことです。ココナラは WEB 上で仕事を完結する仕組みで、本名も明かさず顔も出さず、イラストアイコンでもやり取りが可能です。

とはいえ、相手は生身の人間。出品者の対応が悪ければ、忤度なしでカンタンに評価が下がります。目に見えない相手だからこそ、言葉使いや対応に配慮が必要です。

### 【顧客対応が必要な例】

- メッセージからの問い合わせ
- トークルームのやりとり
- 見積もり依頼の対応
- アフターフォロー

※質問の回答はできるだけ早く（定型文を作っておく）

## ■ココナラ SEO 対策

ココナラの SEO 対策は、**購入者の検索にヒットさせるため、カテゴリーで上位表示を狙うため**に行います。アルゴリズムは公開されていません。

ココナラ SEO 対策のキモはグーグル検索も Amazon 検索もおなじです。

**ユーザーが検索窓に入れると思われるキーワードを考えること。**ココナラのサイト内に入力する言葉は、すべてココナラの AI がクロールすると仮定して使用するキーワードを探してください。

### 【SEO が影響する場所】

- 商品タイトル・キャッチコピー
- サービス内容
- プロフィール欄
- 動画・音声があれば載せる

## ■キーワードの探し方

キーワードは自分の頭で考えるよりも、WEB 上で探す方が早くて正確です。

カンタンに強いキーワードが見つかるのは**ココナラのサイト内**が最強です。

### 1 : キーワードの検索窓の予測変換（ココナラ・グーグル・ヤフー）



## 2 : ラッコキーワードのサジェスト

→ <https://related-keywords.com/>



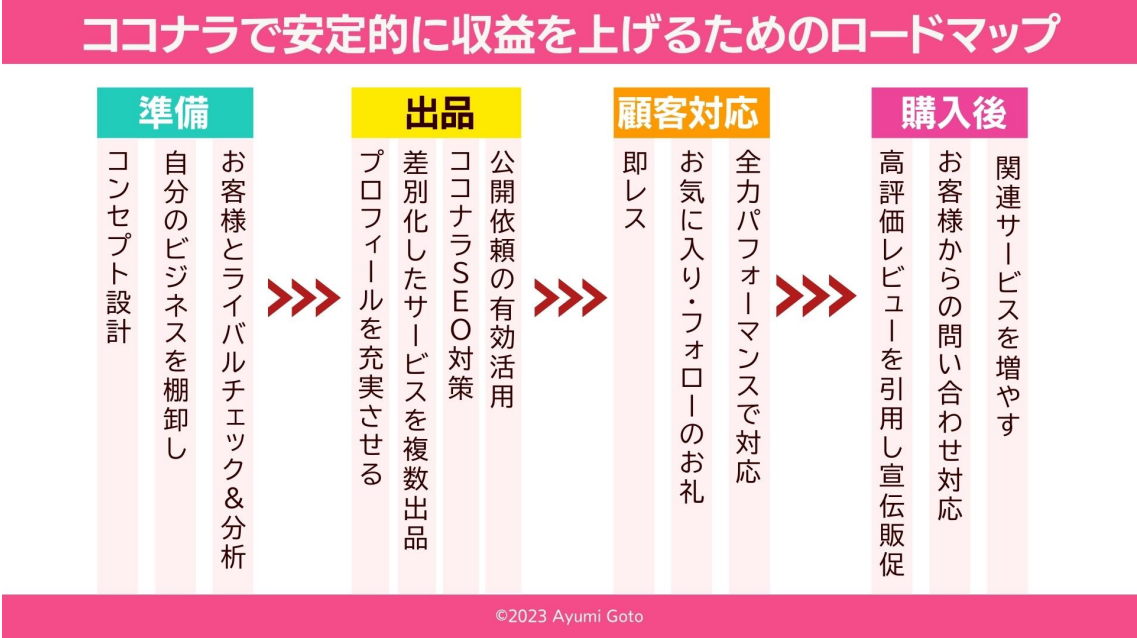
ラッコキーワードでキーワードを集めた後、

Google キーワードプランナーで検索需要を調べる

→ [https://ads.google.com/intl/ja\\_jp/home/tools/keyword-planner/](https://ads.google.com/intl/ja_jp/home/tools/keyword-planner/)



■ココナラのルーティーン



## おわりに

ココナラで安定的に受注し収益化するには、プラチナランク獲得がいちばんの近道です。とはいえ、プラチナランクはココナラ出品者の上位 5% しかいないといわれているように、誰でも獲得できるものではありません。

ココナラはテレビ CM、ネット広告、アフィリエイトなど相当な宣伝費を使って集客しています。集客したいのは「出品者」「購入者」の両方です。そのため、**ユーザーはどんどん増加して出品サービスも激増しています。**

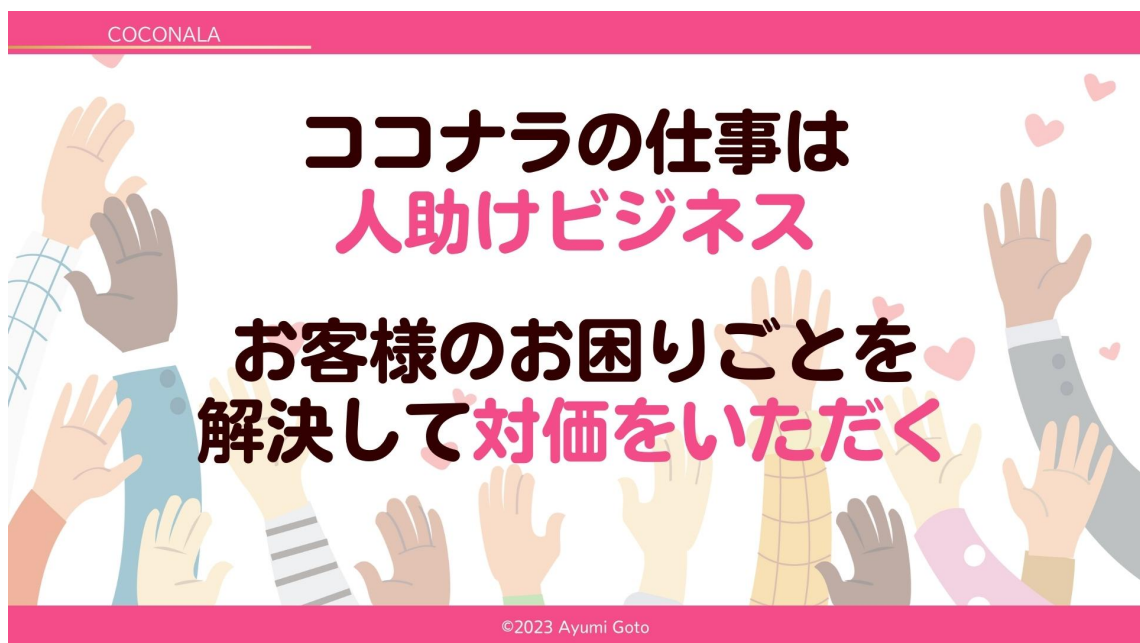
昨今の副業ブームでネットでは「ココナラで稼ごう！」というノウハウが出回っていますが、内容の精査が必要です。「誰でも」「カンタンに」「すぐ稼げる」という謳い文句のノウハウがあったとしても、それは単発的な報酬にすぎず「安定して継続的に稼ぎ続ける」ことは難しいでしょう。

だからこそ、わたしはココナラの王道の稼ぎ方として「自分の得意なことでプラチナランクを獲得する」ことをご提案します。

当マニュアルで解説した内容は、どなたにでも、どんなジャンルでも活用していただけるように概要説明のような内容でまとめています。

ぜひ、ご自身で自分のできることや得意なことを洗い出し、自分のお客様がどんなことで困っているのかを深く考えてください。

ココナラの稼ぎ方は



あなたの成功を心から応援しています！

*Ayumi Goto*

### ＜著者プロフィール＞

後藤あゆみ。SNS 活動名 : KDP クリエイターあゆ

電子書籍やペーパーバックの表紙デザインをメインに、出版サポート、出版コンサルを承っています。

お客様の電子書籍が、キンドル売れ筋ランキング 1 位・ベストセラー獲得続出！キンドルクリエイターとして、キンドル本の企画から執筆サポート、編集校正、SEO 対策、販売促進まで、キンドル出版に関わるすべてを著作者様といっしょに作業し、高品質な読まれるキンドル本を作っています。

### ＜経歴＞

ファッション系専門学校のデザイン学科を卒業後、大手アパレルメーカーでフランスブランドのファッションデザイナーとコーディネーターを兼務。顧客ニーズの捉え方などデザインとマーケティングの基礎を培う。

結婚・出産を機に退職し、その後はフリーデザイナーとしてブライダルドレスやファッション雑貨のデザインを手掛ける。

ネットビジネスに参入し、コピーライティング塾の塾長より WEB ライティングの技術を学び、ライティング添削および画像制作講師としてネットビジネス初心者のサポートに従事。ビジネス系情報教材のマニュアル作成のノウハウを身につける。

女性向き WEB 情報サイトで編集・校閲を担当し、新人 WEB ライター育成チームにて添削指導を行う。

個人事業主としての事業【起業魂】はおもに個人起業家の電子書籍の表紙デザインや出版プロデュース。キンドル出版・ココナラ・メルマガで月収 7 桁越えを目指すコンサルが大人気。

大阪市在住。

3 人野球少年 + 夫の 5 人家族

▼お問い合わせ先

<https://ebook01.net/p/r/gI95jWpn>

▼メルマガ【あゆ式】キンドル出版

<https://ebook01.net/p/r/rVewdWOW>

▼ココナラ

<https://coconala.com/users/1048921>

▼Twitter

[https://twitter.com/kdp\\_creator\\_ayu](https://twitter.com/kdp_creator_ayu)

▼Instagram

[https://www.instagram.com/kindle\\_ayumi\\_goto/](https://www.instagram.com/kindle_ayumi_goto/)

▼公式ブログ

<https://kigyoudamashii.net/>

▼note

[https://note.com/ayu\\_kindle](https://note.com/ayu_kindle)

▼Facebook

<https://www.facebook.com/kigyoudamashii.net>

▼アマゾン著作者ページ

<https://www.amazon.co.jp/~e/B08V9GTS1Y>

キンドル出版に関するお困りごとやご相談があれば

いつでも[お問い合わせフォーム](#)からお伺いします。

→ <https://ebook01.net/p/r/gI95jWpn>