

# SNSなしでも成功する集客戦略

「オウンド × 検索 × マーケットプレイス × 共同企画 × プロダクト主導」の組み合わせで、SNS・広告・オフライン交流なしでも効果的に集客する方法をご紹介します。



# 集客の5つの柱

1

## オウンドメディア（検索特化）

長文の検索記事でペルソナの「今すぐ解決したい課題×商用意図」に応える  
ピラーページ＋クラスター構成で内部リンクの網羅性を構築

2

## マーケットプレイス最適化

Kindle/Udemy/BOOTHなど「検索＋レコメンド」が強い場所へ展開  
タイトル・説明文を「検索キーワード×ベネフィット」で最適化

3

## メールリスト運用

ウェルカム連載で「即効ノウハウ→成功事例→失敗回避→本体オファー」  
紹介インセンティブでSNSなしのメール内完結型拡散を促進

4

## 共同企画

ポッドキャスト出演、ニュースレター相互寄稿、ブログのゲスト投稿  
オンライン勉強会（無料30分ウェビナー）で相手メディアの観客を獲得

5

## プロダクト主導の自然拡散

無料ミニ版/テンプレ配布で検索流入→DL→本編・上位版へ誘導  
「使うと勝手に露出が増える」仕掛けでクレジット表記や引用を促進

# 30日ローンチ計画

## 1 — Week 1

- キーワード調査の実施
- ピラー記事1本+クラスター記事3本の作成
- ランディングページと特典ダウンロードの設置

## 2 — Week 2

- マーケットプレイスへの出品（タイトル・説明最適化）
- シリーズ設計の完成
- ウェルカムメール連載の作成

## 3 — Week 3

- ゲスト投稿2件の打診（台本同梱）
- ポッドキャスト出演2件の打診
- 無料ミニ版の公開

## 4 — Week 4

- オンライン勉強会（30分）の開催
- 録画をピラー記事に埋め込み
- 価格パルスの実施（1回）

# 効果的な打診メールと巻末CTA

## 打診メールの雛形

① **件名**：読者向けに「〇〇テンプレ無料配布」の寄稿提案です

**本文**：△△（サイト/ニュースレター）拝見し、□□記事の切り口が読者像と重なると感じご連絡しました。

貴媒体向けに「〇〇テンプレ（即DL可）＋解説記事（2,000字）」を無償寄稿します。編集不要の完成原稿でお渡し可能です。

貴媒体のCTA（貴メルマガ/商品）を文末に設置OK。相互に読者の役に立つ内容に仕上げます。

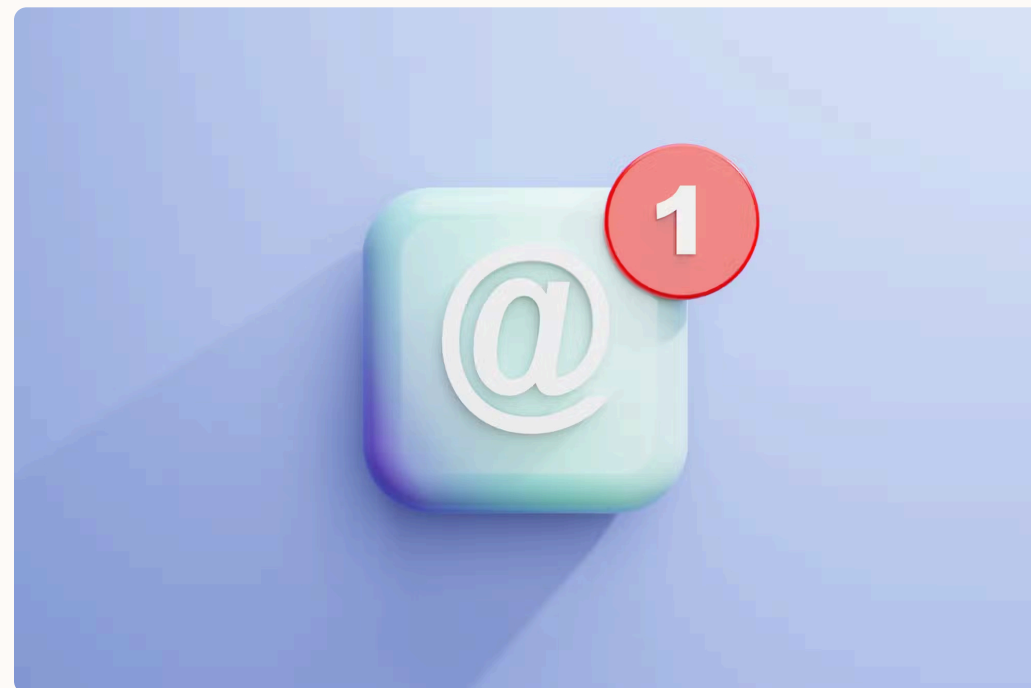
ご興味あれば、見出し案と本文サンプルを即お送りします。一署名

## 巻末CTAの雛形

② **Kindle/教材内に記載**：

「購入者限定：本書で使った"実物テンプレ"一式を無料配布中。

3分で受け取り：例) [yourdomain.com/bonus](http://yourdomain.com/bonus)」



# 計測と改善のポイント



## 主要KPI

- 記事→特典DLのコンバージョン率
- DL→購入のコンバージョン率
- メール開封率
- 30日LTV（顧客生涯価値）

## 週次改善

- 上位10記事の内部リンク最適化
- CTAの位置ABテスト

## 月次改善

- レビュー/質問の収集
- コンテンツのミニ改訂
- 「最新化」をリピート購入の理由に

# よくある落とし穴と対策

## 「良い記事」でも読まれない

検索意図とのズレが原因。タイトルで「解決を約束」し、ユーザーの期待に応える内容を提供しましょう。

## 特典が抽象的すぎる

「埋めるだけ」「コピペOK」の実務テンプレを提供し、即時価値を感じられるようにしましょう。

## 出品だけして終わり

巻末CTAとシリーズ導線で「作品内回遊」を作り、顧客の継続的な関与を促進しましょう。



成功への道は、これらの落とし穴を避けることから始まります