

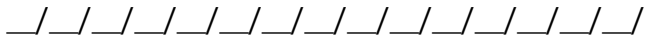
高単価ブログ誕生物語

完全版

『高単価ブログ誕生物語』

目次

- 第1話：育児日記ブロガーずーみー現る！ P2
- 第2話：真っ白になった崖っぷちブログ P9
- 第3話：パパビデオグラファー ZOOMY のブログ . . P16
- 第4話：メンターとの出会い P22
- 第5話：猛勉強の日々 P30
- 第6話：ついに初報酬発生！ P36
- 第7話：1 PVあたり92円の高単価ブログ完成！ . . P44



『高単価ブログ誕生物語』

第1話：育児日記ブロガーズーミー現る！

2018年2月10日。

僕は、目を丸くして、
長年愛用するMacのディスプレイ画面をのぞきこみました。

なぜなら、アフィリエイト報酬1万円の商品が、
僕のブログから飛ぶように成約していったからです。

その日だけで見込み報酬30万円以上を手にした僕は、
「まさか本当にこんな日が来るとは・・・」と驚きました。

これは、僕が何度も挫折と失敗を繰り返しながら、
1PVあたり92円の高単価ブログを作るまでの物語です。

* * * * *

僕が初めてブログを作ったのは、
2015年10月のことです。

なぜブログを作ったかというと、
映像制作で個人事業主として【起業】したからです。

起業したからには、お客さんを集めて、
自分のサービスを売らなくてはなりません。

けれども、
僕は見切り発車で起業したので、
取引先企業は0でした。

さらに、個人的なお客さんのあても全くありませんでした。

・・・はっきり言って、無謀ですよね(^^;

でも、僕は、
テレビマン時代に200本以上のドキュメンタリーを制作した経験から、
自分の映像制作技術に【絶大なる自信】がありました。

だから、最初は多少苦労しても、
すぐ上手くいくだろうと考えたのです。

そんなノリで起業した僕が、
ある日、起業手続きの本を読んでいると、
次の文章が目にとまりました。

~~~~~

起業したら、集客のためにHPやブログを作りましょう。  
今は、HPやブログを作れる無料サービスが沢山あります。  
費用を全くかけずに集客できるのでおススメです！

~~~~~

それを読んだ僕は「なるほど！」と思いました。

そして、すぐさま自分のHPを作ることにしたのです。

ネット上で探してみると、
確かにHPやブログを作れる無料サービスが沢山ありました。

僕はその中から
「Ameba Ownd（アメーバ オウンド）」
というサービスを選びました。

↓↓↓こういうサービス

<https://www.amebaownd.com/>

これを選んだ理由は、単純に見た目ですw

僕的にアメブロは見た目がダサかったので、
かっこいい「Ameba Ownd」を選んだのです。

こうして、僕の記念すべき第1号のHPが完成しました。

完成したといっても、
サービスページと自己紹介のみの簡素なものです。

製作期間はたった1日です(^^;

「よ～し、これでウェブからたくさん集客できるぞ～！」

ウェブのことを何も知らない僕は、
できたてホヤホヤのHPを見て、
期待で胸をふくらませました。

しかし・・・

HPを作ってから数日たっても、
まったくサービスへのお問い合わせが来ません。

「おかしいな・・・どうしてだろう？」

それもそのはず、
HPへのアクセスが0だったからです(^^;

管理画面を見てそれに気づいた僕は、
ちょっとショックでした。

でも、気を取り直して次のように考えました。

「このHPにはブログを書ける機能がある。
自分はFacebook上に友達が300人いるから、
日記ブログを書いてFacebookに流せば集客できるかも！」

こうして、【育児日記ブロガーズーミー】が誕生したのです。

そもそも僕が起業した目的のひとつは、
「もうすぐ1歳になる長男とたくさん遊ぶこと」でした。

だから僕は、（仕事がないから）毎日長男と遊んでは、
その様子を記事にしてFacebookに流すことにしました。

たとえば、こんな記事です。

「今日は家族で新宿に買い物に行きました」
「長男が網戸を突き破って庭に落ちてケガをしました(>_<)」
「じいじたちとスカイツリーに登ってきました」

すると・・・

僕の計算通り、
サイトにだんだんアクセスが集まり始めたのです！

といっても、1日20PV程度でしたけど。笑

でも、初心者ブロガーの僕にとっては大きな前進です。

「やったー！HPにアクセスが来はじめたぞ。
これで少しはお問い合わせも増えるはず・・・」

何も知らない僕は、
ノーテンキにそんなことを考えました。

ところがです。

育児日記ブログを書き始めてから、
1週間たっても、1ヶ月たっても、
お客さんからの問い合わせは来ませんでした。

サービスページはそこそこ読まれているのに、
まったく問い合わせがないのです。

当然、収益は0です。

「これはマズイ。
起業したのに収益0だなんて・・・
奥さんになんて言い訳しよう」

この段階で、ようやく僕は焦り始めました。

そして、必死で【稼ぐ方法】を探し始めたのです。

そんなある日のことでした。

僕が Twitter で、

「20代でネットビジネスで1億円稼いでセミリタイアした男」
の存在を知ったのは・・・

(第2話へ続く)

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

●第1話の解説（というか反省会。笑）

いや～、ダメダメでしたね！（^^；

ここからは、
僕の何がダメダメだったかを考察していきます。

- ・何の戦略もなく起業したこと
- ・何の戦略もなくブログを作ったこと

これがまずダメですね。

僕が失敗するべくして失敗したのが、
あなたもお分かりになったのではないのでしょうか。

次にダメなのが、

- ・ウェブですぐに集客できると思っていたこと

これは単純に、ウェブの知識がなさすぎたのです。

SEOで集客できるようになるまでに、
最低でも3ヵ月～半年くらいはかかります。

（※0から始めるブログ起業セミナー第4章で解説します）

でも、当時の僕は、

「SEO」という単語すら知りませんでした・・・

さらにもうひとつダメだったのは、
僕の始めたのが「育児日記」だったことです。

実は、当時の僕が売ろうとしていたのは、
「終活ビデオ」というサービスでした。

「終活」というのは、
シニア層が生前にお墓を準備したり、
遺言を書いたりする活動のことです。

そういう活動の一環として、
「遺言をビデオで残せるサービスがあったら面白いかも！」
と思いついたのが「終活ビデオ」でした。

つまり、サービスのメインターゲットは、
60代以上のシニア層になるはずでした。

ところが、僕が行なった集客は、
育児ブログを書いて Facebook で拡散することでした。

あれ、なんかおかしいですよね？

僕の Facebook 上の友人は同年代（30代）ばかりです。

それに、シニア層が育児日記に興味を示すとも思えません。

う～ん、なんというチグハグ感・・・(^_^;

実は、これは、高単価ブログを作る上で、
もっともやりがちな間違いのひとつです。

高単価ブログを作るときの準備として、
「ターゲット選定」があります。
(※0から始めるブログ起業セミナー第3章で解説します)

ターゲットを選ぶコツは、
①：30万人以上（できれば100万人以上）いる市場を選ぶ
②：商品を欲しがりそうな人たちを選ぶ
という2つです。

でも、ちょっと考えてみてください。

僕がブログのターゲットとして選んだ人たち（30代）が、
30万人以上いるのはいいとして、
果たして彼らは「終活ビデオ」を欲しがるでしょうか？

絶対に欲しがらないですよね(*_*)

つまり、僕は、
ブログのターゲット選定を間違えたのです。

「終活ビデオ」を売るなら、
僕は育児日記ではなく、
他のテーマでブログを書くべきでした。

これから高単価ブログを作る人は、
僕と同じ間違いをしないよう気を付けてください！

一方、当時の僕にも、
ほめるべき点がひとつだけあります。

それは、【とにかく行動したこと】です。笑

僕はたくさん失敗しましたが、
失敗を取り返そうとたくさん行動したから、
今があるのだと思います。

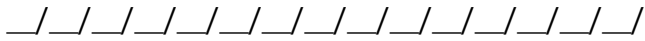
逆に、普通の人には、
「失敗したらどうしよう」と悩んで何も行動しません。

でも、それではいつまでたっても成功しませんよね。

失敗してもいいから、
とにかく最初の一步を踏み出せるかどうか。

それが、あなたの今後の人生を大きく左右します。

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／



『高単価ブログ誕生物語』
第2話：真っ白になった崖っぷちブログ

2015年12月。

育児日記ブログを開始して2ヵ月たったある日、
僕は、育児日記ブログとは別に、
Wordpressで新しくブログを立ち上げました。

ブログタイトルは、
「崖っぷちクリエイターがアフィリエイトで月収100万円を目指すブログ」。

・・・なんか、いかにも怪しげなタイトルです(^^;

なぜ僕がこのブログを作ったかというと、
ある情報商材を買ったのがきっかけでした。

育児日記ブログで行きづまり、
「起業したのに全然お金を稼げない！」
と焦りまくっていた僕は、
ある日、Twitterでたまたま、
だいぼんさんという起業家の存在を知りました。

だいぼんさんとは、
20代のうちにアフィリエイトで1億円以上稼ぎ、
現在は自動で年間3億円を稼ぎながらセミリタイア生活を送る
僕よりちょっと年下の起業家です。

僕がだいぼんさんの存在を初めて知ったときの印象は、
「ほんまかいな！」でした(^^;

だって、
僕より年下なのにセミリタイアしてるって、
ちょっと意味不明ですよ。

それに、稼いでる金額もスゴすぎる。

映像業界のことしか知らない僕には、
だいぼんさんという存在や経歴が、
意味不明&魅力的&超絶怪しく見えました。

ちなみに、超絶怪しい・・・ではなく、
すごく面白いだいぼんさんのブログを紹介します w

僕がいちばん衝撃を受けた記事はこれです。

↓↓↓だいぼんさんのブログで一番面白い記事
[ホームレスのおっさんを生活保護したらウ○チこいて逃げられた話](#)

さて、だいぼんさんに興味を持った僕は、
仕事がなく暇だったこともあり(笑)、
だいぼんさんのブログを研究することにしました。

すると、
だいぼんさんが怪しい詐欺師ではなく、
ちゃんとビジネスの実力を持った起業家で、
ビジネスの教材も出していることがわかりました。

その教材の値段は20万円でした。

「20万円はちょっと高いな～。
でも、このまま何も勉強しないと、
自分は永遠に起業で成功できない可能性が高い。
だいぼんさんのブログはすごく面白いし、
思い切って買ってみようかな」

そう考えた僕は、
奥さんにもちゃんと相談して、
だいぼんさんの教材を買うことにしたのです。

その教材は、
ABA (Automated Business Academy)
というタイトルでした。

ABAがどんな内容かを簡単に説明すると、
「ブログとメルマガを使って商品を自動で売る方法」
を解説した情報商材です。

映像制作サービスをブログで売ろうとしていた僕には、
目からウロコの情報が満載でした。

そして、僕はABAを勉強していくうちに、
ある重大な事実気付きました。

その事実とは、
育児日記ブログで終活ビデオサービスを売るのは、
かなり無謀だということです(^^;

「う〜ん、今のブログで終活ビデオを売るのは難しそうだ。
何か新しいサービスを考えて方がいいかもしれない。
でも、そんなことをしてたら、稼げるようになるまでに、
あと数カ月以上かかりそうだ・・・」

そこで、僕は、
映像制作で稼げるようになるまでの保険として、
アフィリエイトのブログを始めることにしたのです。

それが、冒頭でお話ししたブログです。

「崖っぷちクリエイターがアフィリエイトで月収100万円を目指すブログ」。

このタイトルからも、僕の焦りが伝わってきますね。。。

この崖っぷちブログでは、
僕がABAで学んだことをアウトプットしながら、
何かビジネス系の情報商材を
アフィリエイトしようと考えていました。

そして、このブログを育てて、
だいぼんさんがアフィリエイトで成功したように、
いつか僕も月収100万円になりたいと妄想してました(^^;

無料ブログはアフィリエイト禁止の場合が多いので、
僕はサーバーや独自ドメインを契約し、
Wordpressで新ブログを立ち上げました。

そして、さっそく記事を書き始めたのです。

今思い返すと、
とにかく早くマネタイズしようと必死でしたね。

だって、早くお金を稼げるようにならないと、
家族が路頭に迷ってしまいますから。

でも、人生はそんなに上手くはいかないものです。

僕が崖っぷちブログを開始して数日後、
初めてのコメントが届きました。

「なんだろう？」

ドキドキしながら読んでみると・・・

~~~~~

こんな低レベルなブログで本気で稼げると思ってるんですか？  
アフィリエイトで月収100万なんて夢のまた夢ですよ。  
ちゃんと勉強してから出直してください。

~~~~~

ガーーーーン

初めてもらったコメントは、
忠告というか嫌がらせに近い内容でした。

初心者なりに頑張って作ったブログだったので、
正直かなりショックでした・・・

でも、そんなことで負けるわけにはいきません。

僕は気を取り直して、崖っぷちブログを書き続けました。

ところが。

嫌がらせコメントが届いてから数日後のことです。

突然、崖っぷちブログが真っ白になりました。

そして、永遠に何も表示されなくなりました。

なぜかというと、
僕がブログのデザインをカスタマイズしようとして、
うっかり触れてはいけないファイルを動かしたからです。

さらに、バックアップを取っていなかったので、
ブログを復活させるのは不可能でした。

こうして、崖っぷちブログは、
開始して1週間ほどで消えて無くなったのです。

「ちゃんと勉強してから出直してきなさい」

真っ白になった画面をぼう然と見つめる僕には、
ブログの神様がそう言ったように聞こえました。

(第3話へ続く)

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

●第2話の解説（という名の反省会）

いや～、今回もダメダメでしたね(^^;

ここからは、
僕の何がダメダメだったかを考察していきます。

【反省点①：Wordpress の知識がなさすぎた】

まあ、見ればわかりますよね(^_^;

僕は Wordpress の知識がなさすぎたのが原因で、
せっかく作ったブログを消してしまったのです。

僕はこの反省を活かして、
次に Wordpress でブログを作る前に、
関連本を数冊読んで勉強しました。

おかげで、いまでは html や css も、
簡単なことなら理解できるようになりました。

今回のセミナーの登録ページなども、
すべて自分で作っています。

【反省点②：戦略なくブログを始めた】

崖っぷちブログには、
これといった戦略がありませんでした。

たぶん、あのまま記事を書き続けても、
大きなアクセスを集めることもなく、
1 PV あたり 1 円以上になることもなく、
ただゴミ記事を増やすだけだったでしょう。

特にダメだったのは、
崖っぷちブログのコンセプトの中に、
【読者さんを幸せにする】
という視点がなかったことです。

僕が提唱する高単価ブログの基本は、
「読者さんを〇〇という世界に連れていくことで幸せにし、
その結果、あなたへの信頼残高が貯まりモノが売れる」
というものです。

しかし、崖っぷちブログのコンセプトは、
「自分がアフィリエイトで月収 100 万稼ぎたい」でした。

つまり、自分が幸せになりたいだけだったのです。

こういうブログは、永遠に成功することはないでしょう。

きっと、すぐに消えてよかったのだと思います。

では、逆に、
僕のほめるべき点はどこだったかというと、
【失敗してもとにかく行動したこと】ですね。笑

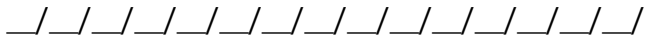
ブログのように初期投資のかからないビジネスは、
いくら失敗しても大きな損害を受けません。

だから、【失敗し放題】というのが、
ブログ起業のとても良いところです。

次回は、僕が3つ目に作ったブログの話をしてします。

お楽しみに(^▽^)/

／／／／／／／／／／／／／／／／／／



『高単価ブログ誕生物語』
第3話：パパビデオグラファー ZOOMY のブログ

僕が起業してから数ヵ月たち、
2016年になりました。

当時のずーみ一家の雰囲気は、
はっきり言って【最悪】でした。

なぜなら、ずっと月収0の状態が続いていたからです。

仕事といえば、友人の結婚式ビデオを作ったくらいでした。

ある晩、僕の奥さんは、
預金残高がみるみる減っていく通帳を見て言いました。

「・・・ねえ、生活保護を受けようか？」

そんな奥さんに対して、
僕は苦笑いで答えるしかありませんでした。

僕は申し訳ない気持ちでいっぱいでした。

そして、
「一刻も早く稼げるようになってやる！」
と心に誓ったのです。

2016年2月、
僕は一刻も早く稼げるようになるために、
3つ目のブログを Wordpress で開始しました。

悩んだ末に決めたブログタイトルは、
「パパビデオグラファー ZOOMY のブログ（ときどき教育論）」。

タイトルにある「ビデオグラファー」って、
あまり聞きなれない言葉ですよ？

ビデオグラファーとは、映像作家という意味です。

僕がこのブログを開始した目的は、
自分を映像作家としてブランディングするためでした。

僕は、自分が映像制作でうまくいかない理由を、
集客とブランディングが足りないからだと考えました。

そこで、
映像関連の情報発信をしてブランディングしつつ、
映像に興味がある人をたくさん集客して、
映像制作の仕事を引っぱってこようと考えたのです。

ちなみに、副題の「ときどき教育論」は、
映像ネタがなくなったときの保険です w

映像ネタだけだと苦しい気がしたので、
育児ネタを混ぜることも視野に入れていました。

また、このブログのもうひとつの目的は、
最初に作った育児日記ブログと相互リンクを送り合い、
検索順位の上昇を狙ったことです。

初心者ブロガーだった僕も、
ちょっとは知恵をつけてきた感じがしますね。笑

さて、2つ目のブログを作ったときに、
Wordpress に慣れないせいで痛い目にあった僕は、
3つ目のブログ制作を完全に外注することにしました。

偶然、知り合いに、
Wordpress に詳しいイラストレーターがいたのです。

僕は彼女に連絡して、
ブログの立ち上げからデザインまでを
すべてお任せすることにしました。

外注費は7万円でした。

これに関しては、作業量の割にちょっとお高いです(^^;

でも、素敵なブログヘッダーを作ってもらい、僕は満足でした。

↓↓↓コレです

https://zoomy01.com/wp-content/uploads/2018/10/header1600_400.jpg

あれ、なんか見覚えありませんか？

そうです。

今もブログで使っているずーみーの似顔絵です^^

僕はこの似顔絵をとて気に入っているので、
今も現役バリバリで使わせてもらっています。
(そう考えると、7万円の元はとれたかも・・・)

こうして、僕の3つ目のブログが完成しました！

僕はさっそく、
Facebookで3つ目のブログを宣伝しました。

そして、育児日記ブログと並行して、
新ブログで映像関係の記事を書き始めました。

たとえばどんな内容かというと、
「フォトジェニックとは何か？」
みたいなお堅い記事です^^;

かなり専門的なことを書いたので、
「これでブランディングはばっちりだ！」
と僕は思いました。

ところが。

新ブログを開始してすぐに、
僕はいくつかの問題点に気付きました。

まず、ひとつ目の問題点は、
新ブログがほとんど誰にも興味を示されず、
アクセスを集められなかったことです。

いくら僕が Facebook で新ブログを宣伝しても、
育児日記ブログの方が読まれるという現象が起きました。

要するに、
Facebook でつながっている僕の友人たちは、
映像に興味があるのではなく、
ずーミーの私生活に興味があったのです。

そのうえ、
検索需要のないキーワードでばかり記事を書いたので、
せっかく作った新ブログは、
自分以外のアクセスがほぼありませんでした。

ふたつ目の問題点は、
育児日記ブログと新ブログを同時並行で書くのが
労力的にめちゃくちゃ大変だったことです。

さらに、
「無料であなたの映像を作りますよ～」
という企画まで始めてしまったので、
僕は新ブログを書く余裕がなくなっていました。

最後に、みつつ目の問題点は、
映像ネタがあっさり尽きたことです・・・！！！！

思いのほか映像ネタで記事を書き続けるのは難しく、
10 記事も行かないうちに、
僕はネタ探しで困るようになってしまったのです。

これらの問題が重なり、
僕は新ブログを全く更新しなくなりました。

それから約1年後。

「パパビデオグラファー ZOOMY のブログ（ときどき教育論）」は、サーバーをロリポップからエックスサーバーに切り替えるタイミングで、永久にこの世から消えて無くなりました。

結局、このブログで教育論が語られることは、一度もありませんでした・・・

（第4話へ続く）

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

●第3話の解説（という名の反省会）

いや～、今回もダメダメでしたね(^^;

ここからは、僕の何がダメダメだったかを考察していきます。

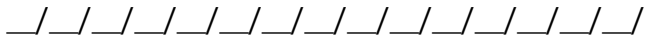
【反省点①：ブログ設計図を作らずに始めた】

僕がオンラインサロンで指導することのひとつに、「ブログ設計図（別名：100記事案）」があります。

僕は、コンサル生がブログを開始する前に、必ずブログ設計図を作ってもらうことにしています。

なぜブログ設計図を作るかというと、今回のようにネタ切れになるのを防ぐためです。

僕が映像ブログを始める前にブログ設計図を作っていたら、たった10記事で挫折することはなかったでしょう(´;ω;`)



『高単価ブログ誕生物語』
第4話：メンターとの出会い

2016年4月。

ブログでは挫折続きだった僕でしたが、
映像制作でやっと成功の兆しが見え始めました。

都内の音楽教室へ泥臭く営業したところ、
ホームページ用のプロモーション映像制作で、
【月収50万円】を達成したのです！

「やったぞ〜！
長かったけど、ようやく起業で結果を出せた^^」

起業して初めてまともにお金を稼げた僕は、
少しだけ起業家として自信を持ってました。

ところで、
僕が映像制作で結果を出し始めた裏には、
ある人物との出会いがありました。

その人物とは、
経営コンサルタントの【加藤将太さん】です。

↓↓↓こういう人

<https://thekeyperson.biz/interview/加藤将太/>

※THE KEY PERSON TODAY のインタビュー記事

僕が加藤さんの存在を知ったのは、
第2話に出てきたABAという情報商材がきっかけです。

ABAを作っただいぼんさんと加藤さんが友達なこともあり、ABAの特典として加藤さんの教材がついてきたのです。

その教材が、『次世代起業家育成セミナー・特別編』でした。

特別編を初めて見たときのことは、いまでも鮮明に覚えています。

僕は、家のネット環境が悪かったので、近所のスタバでセミナー映像の再生ボタンを押しました。

そして、画面の中で突然始まった加藤さんの講義に衝撃を受けたのです。

「なんだ、この人のセミナーは！？ほかのビジネス系講師とは明らかにレベルが違う・・・」

それもそのはず、加藤さんは、歴代最短記録で大手進学塾の講師になった人物です。

だから、講義が面白いのは当たり前でした。

僕は、失礼ながら、定価20万円のABAを作っただいぼんさんよりも、特典でついてきた加藤さんの方に魅力を感じました。

そこで、特別編を徹底的に学ぶことにしたのです。

僕が特別編から学んだことは本当にたくさんありますが、ここでは、実際に僕が活用した2つをお話しします。

僕が特別編から学んだことの1つ目は、【大量行動】という概念です。

加藤さんによると、起業で成功するには大量行動が欠かせません。

特に、起業当初は、成功する手法を見つける過程で大量行動が必要です。

大量行動して成功法則を見つける
↓↓↓
その成功法則をシステム化して拡大する
↓↓↓
大成功する

これが、加藤さんがたった1年で1億円事業を作った秘訣です。
(※システム化については後述します)

この話を聞いた僕は、
自分には大量行動が足りなかったと気付いたのです。

実は、それまでの僕は、営業に苦手意識がありました。

だから、自分の映像制作サービスを
積極的に人に売り込んだ経験がありませんでした。

そこで僕は、都内の音楽教室を相手に、
営業活動を【大量行動】することにしました。

僕は、ネット上でホームページを調べて、
都内の100以上の音楽教室に営業をかけました。

その結果、3件の営業が成功し、月収50万円を達成したのです。

次に、僕が特別編で学んだことの2つ目は、
【システム化】という概念です。

別名「自動化」「仕組み化」ともいいます。

個人でも企業でも、
ビジネスで大きな成果を出す秘訣は、
自動で集客し、販売し、商品を提供する
「仕組み」を作ることです。

特に、インターネット上では、
そういう仕組みを作るのが簡単です。

たとえば、ABAを販売するだいぼんさんは、
インターネット上に仕組みを作り、
自動で年間3億円以上の収益をあげています。

さらに、だいぼんさんにシステム化を教えた加藤さんは、自動で年間5億円以上を売り上げています。

加藤さんの特別編を学んだ僕は、自分もシステム化に挑戦したくなりました。

そこで僕は、「ステップメール」という仕組みを使って、映像サービスを自動で販売することにしました。

ステップメールとは、指定した時間に、読ませたい順番で、自動でメールを送るサービスのことです。

たとえば、僕がステップメールの中に、映像サービスを販売するメールを組み込めば、お客さんはそのメールを勝手に読んで、一定の確率でサービスを買ってくれるようになります。

つまり、僕がお客さんに直接セールスする手間が省けるということです！

これは、営業が苦手だった僕にとっては、かなり便利なツールです(^▽^)/

「よし、やってやるぞ〜！」

そう意気込んだ僕は、1ヶ月以上かけてステップメールを完成させました。

そして、完成したステップメールを、さっそくお得意のFacebookで告知してみました。

すると、幸運にも、友人たちが一気に100人以上も登録してくれました(°Д°)

僕がステップメールで販売したのは、1件約15万円の家族ドキュメンタリー制作サービスです。

結果的に、僕のステップメールでは、この映像サービスが3%の確率で売れました。

つまり、100人中3人が買ってくれたのです！

こうして僕は、ステップメールでも、
【月収50万円】を達成することができました。

さて、やっとの思いで
起業でプチ成功できた僕でしたが、
実は大きな問題がありました。

それは、集客と提供を自動化できなかったことです。

ステップメールで映像サービスを売るのはいいとして、
その映像を作るのは【僕】自身です。

けれども、僕が作れる映像は、
どれだけ頑張っても月3本が限界でした。

映像サービスの単価が約15万円だったので、
僕の月収は約50万円が限界ということです。

本当はもっと稼ぎたかった僕は、
「これは求めているものと違う」と感じました。

さらに、ステップメールの読者を増やすためには、
集客用のブログ記事を増やす必要があります。

ところが、急に映像制作で忙しくなった僕には、
ブログを書く余裕がほとんどなくなってしまいました。

これでは、満足に集客できず、
稼げなくなるのも時間の問題です。

「困ったな・・・
これは、加藤さん風に言うと、
ビジネスモデルが間違っているということだ。
一体どうすればいいんだろう？」

そう考えていたある日のことでした。

加藤さんから1通のメルマガが届いたのは。

そのメルマガをきっかけに、
僕の人生は大きく変わっていくのです・・・

(第5話へ続く)

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

●第4話の解説

今回のストーリーを読んでどう思いましたか？

「ブログの話、関係ないじゃん！」

と思いませんでした？

いやいや^^

実は、「大量行動」も「システム化」も
高単価ブログと大きな関係があるのです。

まず、大量行動について。

いくら少ない記事数で稼げる高単価ブログとはいえ、
ブログ開始初期は大量行動が欠かせません。

つまり、ブログ開始初期は、
記事を書いて書いて書きまくるのが大事ということです！

なぜかというと、記事を書きまくるうちに、
自分の中で成功法則が確立してきます。

つまり、「読者受けする記事の書き方」ができてきます。

その「読者受けする記事の書き方」を使って記事を書くのが、
効率よく高単価ブログを作るコツです。

しかし、ほとんどのブロガーは、
「大量行動」の本当の意味を理解していません。

- ・ 100 記事書かなければいけない
- ・ 300 記事書かなければいけない
- ・ 500 記事書かなければいけない

そういう数値目標だけが先行して、
「大量行動する中で成功法則を見つける」
という大切な意識が欠けています。

だから、記事を書く作業が辛くなり、
途中で挫折してしまうのです。

これからブログを始める人は、
「大量行動する中で成功法則を見つける」
という意識を持って記事を書いてくださいね！

次に、システム化について。

システム化とは、
自動で集客し、販売し、商品を提供する
「仕組み」を作ることです。

システム化を実現できるのは、
物語に登場した「ステップメール」だけではありません。

「ブログ」も、立派なシステムのひとつです！

ここで、高単価ブログの仕組みについて考えてみましょう。

高単価ブログがなぜ高単価かというと、
自動で集客し、販売し、商品を提供するからです。

アフィリエイトの場合は、広告主が商品提供を行なうので、
ブログに必要なのは「自動集客」と「自動販売」のふたつです。

つまり、
あなたが「自動集客」と「自動販売」の仕組みさえ作れば、
高単価ブログにおけるシステム化は完成します。

しかし、世の中のほとんどのブログには、
「集客」の要素しかありません。

なぜかというと、
ほとんどのブロガーは「販売」の素人だからです。

そのため、「自動販売」の仕組みを作れず、
必然的に集客しかできない低単価なブログを作るのです。

あなたがこれから高単価ブログを作りたければ、
かならず先に「販売」を学んでください。

そのためのカリキュラムは、
ずーミーのオンラインサロンや、
加藤さんの教材の中に用意してあります。

ちなみに、
今回のストーリーを読んで特別編に興味を持った人は、
ぜひ以下からメールアドレスを登録しましょう。

期間限定で、
7時間のセミナー映像&音声教材（参加費 11 万円）を、
すべて無料で受け取ることができますよ^^

↓↓↓

[次世代起業家育成セミナー特別編・登録ページ](#)

↓↓↓

[ずーミーが特別編を解説した記事はこちら](#)

—————

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

『高単価ブログ誕生物語』

第5話：猛勉強の日々

2016年8月末。

台風の猛烈な雨が降りしきる中、
僕は銀行に向かっていました。

何をするためかというと、
オンライン起業スクールの学費90万円を振込むためです(^^;

話はその数カ月前にさかのぼります。

映像制作でようやくプチ成功し始めた僕のもとに、
ある日、加藤将太さんから1通のメルマガが届きました。

「なんだろう？」

メールを開封すると、そこにはこう書かれていたのです。

~~~~~

オンライン起業スクールの2期生を募集します！  
前回募集したのは3年前でした。  
そのときの生徒は約60人で、7割が起業に成功しています。  
2期生は、成功率9割超えを目指します。  
また、次に生徒を募集するのは、たぶん数年後です。

~~~~~

僕はすぐに「コレだ！」と思いました。

なぜなら、その頃の僕は、
自分にビジネスの知識が足りないことを
痛いほど分かっていたからです。

映像制作事業がパツとしないのも、
ブログがうまくいかないのも、

全ての原因は僕の知識不足にありました。

加藤さんのオンライン起業スクールは、
PM（プレミアムメンバーシップ）という名前です。

僕はすぐにでもPMに入りたい気持ちでいっぱいでした。

しかし、ひとつ大きな問題がありました。

それは、僕のしっかり者の【奥さん】です。

僕がPMに入るためには、90万円必要でしたが、
しっかり者の奥さんは、なかなか首を縦に振りませんでした。

・・・まあ、当然ですよ(^_^;

一般人の感覚からすると、
オンライン起業スクールなんて怪しすぎます！

「いくら何でも高すぎない？
もし詐欺だったらどうするの？」

しっかり者の奥さんはそう言いました。

でも、僕は、
それまで半年以上加藤さんのセミナーを学んだ経験から、
加藤さんのスクールなら絶対安心だと確信していました。

そこで僕は、
手書きのプレゼン資料を何十枚も作成し、
1ヵ月以上も奥さんを説得し続けました。

最終的に、奥さんは僕の熱意に根負けし、
PMへの参加を認めてくれました。

「そこまで言うなら認めるけど、絶対に起業で成功してね」

しっかり者の奥さんはそう言いました。

ちなみに、
現在のPMはかなり大きな組織になり、
生徒数は2,000人を超えました。

今はこういうホームページもあります。

↓↓↓

次世代起業家・経営者アカデミー・公式 HP

<https://marketingconsultants.jp/>

なかなか安心感があるホームページだと思いませんか？

このホームページが 2016 年に存在すれば、

僕が奥さんを説得するのはもっと簡単だったでしょう。。。

さて、無事に PM へ入学した僕は、
心に決めたことがあります。

「誰よりも学んで学んで学びつくしてやる。
そして近い将来、絶対に起業で成功するぞ！」

こうして、僕の猛勉強の日々が始まりました。

僕は、映像制作の仕事を必要最低限にセーブして、
PM の勉強を最優先にすることにしました。

家では毎日 4 時間以上セミナー映像を見ました。

やむを得ず外出するときは、
耳にイヤホンを突っ込んで音声学習しました。

寝ている時間すらもったいなかったので、
寝ながら音声学習したのは良い思い出です。

おかげで、夢に何度も加藤さんが出てきました(^^;

それから、暗記したメルマガをお風呂の中で唱えたり、
コピーライティングの練習で 54 万字以上写経したりもしました。

そのような努力の結果、僕は約4ヵ月でPMの膨大なコンテンツを学び終わりました。

PMには、「起業センス診断テスト」というウェブ試験があります。

起業センスとは、簡単にいうとビジネスの偏差値です。

起業センスの数値が高ければ高いほど、起業で成功する確率が高いのです。

僕はPMに入る前、起業センスが53でした。

これは、社会人全体の上位3.59%の成績です。
(=28人にひとりの成績。社会人平均は41。)

その後、全ての教材を学んだ結果、僕の起業センスは65にまで上昇していました。

これは、社会人全体の上位0.023%の成績です。
(=4,348人にひとりの成績。)

僕は、自分の実力がどんどん上がっているのを実感し、とてもうれしくなりました^^

2016年12月。

PMを学び終えた僕は、わくわくしながら、映像制作とは違う「新しいビジネス」の準備を始めました。

その「新しいビジネス」とは、僕が現在運営しているブログです。

いよいよ僕は、高単価ブログを作り始めようとしていました・・・

(第6話へ続く)

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

●第5話の解説

今回のストーリーも、
一見、高単価ブログに関係なさそうですね？

でも実は、おおいに関係があります。

一番注目してほしいのは、
僕が高単価ブログを作る前にどんな勉強をしたかです。

当時の僕が学んだのは、
「起業で成功するための方法」でした。

その方法のひとつが、
ブログを使った情報発信や、販売のノウハウです。

なぜ起業成功のためにブログを勉強する必要があるかというと、
現代のビジネスでは、インターネットの活用が欠かせないからです。

そして、僕はこれらのノウハウを、
ひたすら【音声学習】して頭に叩き込みました。

僕は、加藤さんと出会うまで、
音声学習をしたことがありませんでした。

でも、実際にやってみると、
音声学習はかなり効率の良い勉強法だとわかりました。

- ・スキマ時間でもできる
- ・机に向かわなくていい
- ・移動中でもできる

という3つが、音声学習の主なメリットです。

僕は、机に向かって勉強するのが苦手なタイプです。

だから、ゴロゴロしながらできる音声学習は、
ズボラな僕にぴったりの勉強法でした。笑

これらの学習を通して、
僕は起業成功に必要な「戦略」と「戦術」を手に入れました。

さらに、起業成功に必要な、
「経営者としての思考回路とマインド」も身につけました。

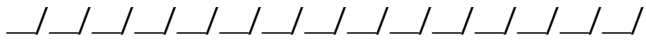
いつも言うことですが、【ブロガーとは起業家】です。

僕が短期間で高単価ブログを作れたのは、
起業家としての訓練を事前にしっかり積んだからなのです。

今回は、僕が新しいブログで初報酬を得るまでのストーリーです。

お楽しみに(^▽^)/

—————



『高単価ブログ誕生物語』
第6話：ついに初報酬発生！

2017年3月。

僕は通算4つ目となるブログをスタートしました。

ブログタイトルは、
「子供と毎日3時間遊ぶのんびり起業家のブログ」。

現在運営するブログの前身となるブログです。

当時のブログヘッダーはこんなかんじでした。

↓↓↓

https://zoomy01.com/wp-content/uploads/2017/03/header1920_400.png

あれ、ちょっと見覚えありますよね？

そうです、3つ目に作ったブログの使い回しですw

ところで、
なぜ起業スクールに入った僕がブログを作ったのか、
疑問を感じる人も多いでしょう。

その一番の理由は、
販売（セールス）をマスターするためです。

起業初心者が最初に磨くべきスキルは販売です。

その販売スキルを磨くのに最適なのが、
ブログを使ったアフィリエイトなのです。

なぜ最適かというと、
ブログは初期投資がほとんどかからず、
何度でも失敗できるからです。

ブログは、パソコン代やドメイン代など、
多く見積もっても5万円あれば開始できます。

一方、ラーメン店開業など、
一般的な起業は数百万円単位で初期投資がかかります。

どちらの方がリスクが低いかは一目瞭然ですよ。

また、販売スキルを磨く過程で、
アフィリエイトで成功すれば、
【不労所得】を得ることもできます。

なぜなら、ブログはある程度放置しても、
勝手にお金を稼いでくれるからです。

映像制作の肉体労働で悩む僕にとって、
これはとても魅力的な話でした。

そんな理由で開始した新ブログでしたが、
最初は今とまったく方向性の違うブログでした。

一言でいうと、よくあるネットビジネス系のブログです。

「起業すると自由だよ！」
「起業すると子供とたくさん遊べるよ！」
「だからみんな起業して自由になろう！」

そういうどこかで見たような価値観を語りながら、
定価1万円の起業セミナーを売るブログでした。

・・・どうでしょう？

たぶん、あまり魅力的じゃないですよ(^_^;

僕がなぜこんなブログを作ってしまったかというと、
業界全体がこういうブログだらけだったので、
「そういうものだろう」と思ってしまったのです。

う～ん、なんて浅はかな・・・(´;ω;`)

でも、僕がラッキーだったのは、
加藤将太さんというメンター（師匠）がいたことです。

ある日、僕は、加藤さんから届いたメールで、
強烈な【ダメ出し】を喰らったのです。

そこにはこう書かれていました。

~~~~~

今のあなたのブログは3流ドラマです。  
もう怪しさしかありません。  
もっと読者に寄り添ったブログに変えてください。  
~~~~~

がーん(+o+)

そりゃあ、もうショックでしたよ。。。

尊敬する加藤さんからこのメールが届いたときは。。。

でも、おかげで目が覚めました。

僕は、もっと読者に寄り添ったブログにするために、
地道に起業の情報提供をしていくことにしました。

自分が起業で苦労や失敗をした経験をふまえて、
「どうすれば起業で失敗しないか」
をテーマにしたブログに作り替えたのです。

テーマが変わったので、ブログタイトルも、
「会社クビ→デジカメ1台で起業した元テレビマンが
月収50万円稼いだ方法を全て暴露するブログ」
に変更しました。

↓↓↓新しいブログヘッダー（自作）

<https://zoomy01.com/wp-content/uploads/2017/05/logo3.png>

こうしてブログを再スタートさせた僕でしたが、
すぐにまた大きな問題に直面しました。

僕のしっかり者の奥さんが妊娠し、
つわりになったのです。

しかも、相当ひどいつわりです(+o+)

奥さんはひどいつわりのせいで、
数カ月間ずっと寝たきりになってしまいました。。

当時、僕の長男は2歳で、遊びたい盛りでした。
（今もですがw）

そこで僕は、寝たきりの奥さんに代わって、
昼間は全ての家事・育児をこなし、
家族が寝静まった夜10時半からブログを書きました。

一刻も早くブログで成功して、奥さんを安心させるために。

でも、いくら頑張っても毎晩ブログを書いても、
読者からの反応はまったくありませんでした。

もちろん、商品もまったく売れません。

「このまま地道にやればいつか成功するはず・・・」

そう頭ではわかっていたものの、
やっぱりあの頃は辛かったですね。。

誰もいない海に向かって、
永遠に一人で叫び続けている感じです。

でも、そんなときに僕を助けてくれたのは、
やはりメンターの加藤将太さんでした。

読者からの反応がなく悩んでいたある日のこと。

加藤さんから届いたメルマガに、
こんなことが書かれていたのです。

~~~~~

あなたはブログで読者の悩みを解決していますか？  
ブログの本質は【悩み解決】です。  
自分の主張を読者に押し付けるだけでは、  
いつまでたっても成功できませんよ。

~~~~~

これを読んだ僕は、「確かに！」と思いました。

そしてすぐに、自分のブログには
読者の悩みを解決する要素がないことに気づいたのです。

でも、ブログで読者の悩みを解決しようにも、
僕のブログには反応してくれる読者がいないので、
どんな悩みを解決すればいいかわかりません。

そこで僕は、ヤフー知恵袋に出向いて、
想定読者が持っていそうな悩みを集めることにしました。

そして、その悩みを解決する記事をたくさん書きました。

するとどうでしょう。

それまでまったく読者が反応しなかった僕のブログに、
だんだん【コメント】がつくようになったのです！

「すごく勉強になりました」

「いつもためになる記事をありがとうございます」

そういう嬉しいコメントに返信しながら、
僕は、読者さんと交流することの楽しさに気づきました。

そこで僕は、Twitterでも
読者さんと積極的に交流することにしました。

すると・・・

ブログへのアクセスやコメントが、
さらにどんどん増えていったのです！

でも、相変わらず、
定価1万円の商品は売れませんでしたけど(^^;

単純に、当時の僕のセールス力や信頼残高では、
有料商品を購入してもらえなかったのでしょうか。

そんな僕のブログに初めて収益が発生したのは、
奥さんのつわりが終わった2017年8月のことでした。

現在も僕のブログで紹介している、
加藤将太さんの無料キャンペーンが始まったのです。

どんな案件だったかという、
当時は、メールアドレスの無料登録1件につき、
3,500円の報酬が発生するというキャンペーンでした。

世間一般の無料キャンペーンでは、
メールアドレス1件あたり500~1,000円が相場なので、
加藤さんのキャンペーンは【破格】です。

「有料商品は売れなかったけど、
メールアドレスなら無料登録してもらえるかもしれない」

僕は、そんな淡い期待を抱いて紹介記事を書きました。

すると・・・

次の日にさっそく1登録目がありました！

「やったー！！！！念願の初報酬だ(T_T)
でも、まぐれかもしれない。
そうだ、きっとまぐれに違いない。。。」

しかしそれは、まぐれではありませんでした。

登録はその後も順調に発生し続け、
8月は【42,000円】の報酬になったのです。

当時の僕のブログの月間PV数は6,000だったので、
【1 PVあたり7円のプチ高単価ブログ】の完成です。

「このまま地道にブログを続ければ、いつか大成功できる！」

初報酬を手にした僕は、この時、そう確信しました・・・

(第7話へ続く)

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

●第6話の解説

第6話にして、やっと(プチ)高単価ブログができましたね^^

いや〜、長かった。。。

さて、今回のストーリーを読んでお気づきかもしれませんが、
僕は狙って高単価ブログを作ったわけではありません。

むしろ「結果的に高単価ブログができた」という表現が正しいです。

では、なぜ僕が高単価ブログを作れたかというと、
高単価ブログに必要な要素が【偶然】揃っていたからです。

たとえば、次のような要素です。

- ・ 起業の特化ブログを作った
- ・ 読者の悩み解決をした (= 信頼残高が貯まった)
- ・ 特別編の無料オファーが始まった (= 高単価なアフィリエイト案件)
- ・ 販売の知識を持っていた (= 紹介記事を書けた)
- ・ ブログで紹介したのが無料オファーだけだった (= 1ブログ1商品の法則)

これらは、
0から始めるブログ起業セミナー第2章で解説する
「高単価ブログに必要な7要素」です。

つまり、僕は、
たまたま高単価ブログに必要な要素を満たしていたので、
（ブチ）高単価ブログを作ることができたのです。

その後、僕は自分のノウハウを洗練させ、
1 PVあたり92円を達成しました。

さらに、そのノウハウを、
オンラインサロンで半年以上かけて生徒たちに教えてきました。

このようにして手間と時間をかけて形になったのが、
「高単価ブログ構築ノウハウ」です。

自分で言うのもなんですが、
高単価ブログの作り方をここまで体系化し、言語化したのは、
日本で（世界で？）僕が初めてではないでしょうか。

この言葉が真実かどうかは、
ぜひ0から始めるブログ起業セミナーを最後まで見て、
確かめてくださいね^^

／／／／／／／／／／／／／／／／／／

／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／／

『高単価ブログ誕生物語』
第7話：1 PVあたり92円の高単価ブログ完成！

2017年9月。

苦勞の末に1 PVあたり7円の
プチ高単価ブログを作った僕でしたが、
ちょっとしたスランプに陥っていました。

先月は好調だったアフィリエイトが、
まったく成約しなくなってしまったのです。

「何がダメなんだろう・・・
やっぱり先月はまぐれだったのだろうか(; ∇ ;)」

ひとりで悩んでいると、
いつも困ったときに助けてくれる加藤将太さんから、
タイミングよくアドバイスのメールが来ました。

~~~~~  
ズーミーさんのブログには「共感」が足りません。  
機能的にノウハウばかり教えても、  
読者はズーミーさんのファンになりませんよ。  
~~~~~

これを読んだ僕は、「なるほど」と思いました。

実は、それまでの僕は、
「このノウハウは○○である」みたいな、
かなりお堅い文章を書いていたのです。

↓↓↓たとえばこんな感じ

<https://zoomy01.com/wp-content/uploads/2018/10/zoomy1016.png>

なぜこういう文章だったかというと、
自分を大きく見せようとしていたからです(^^;

でも、こういう文章ばかりだと、
読者はズーミーに共感せず、ファンになってくれません。

そして、ズーミーのブログから、
商品を買ってくれることもありません。

つまり、完全に逆効果だったということです(°Д°)

それに気づいた僕は、
思い切って文体を変えることにしました。

「断定調」をやめて「です・ます調」にし、
さらに、アイコンや吹き出しを使って、
読者さんが共感しやすい記事に変えたのです。

↓↓↓こんな感じに変更

<https://zoomy01.com/10man>

すると、加藤さんが言った通り、
読者さんの反応がみるみる良くなっていきました。

もうひとつ、
僕のブログを語るうえで欠かせないのは、
40代サラリーマンKさんとの出会いです。

ある日、僕はヤフー知恵袋で、
次の書き込みを見つけました。

~~~~~

妻子ある40代のサラリーマンです。  
アフィリエイトで起業して脱サラしたいです。  
誰か私のメンターになってもらえないでしょうか？  
でも、今はお金がないので、無料でコンサルしてください。  
将来アフィリエイトで稼げるようになったらお返しします。

~~~~~

この書き込みを見て、あなたはどう思いますか？

ちょっと非常識ですよねw

自業自得といえばそれまでですが、
この書き込みをしたKさんは、
ヤフー知恵袋で炎上しました(^^;

「40代で起業なんて無理に決まってる」
「もっと家族のことを考えた方がいいのでは？」
「精神病院に行ってから出直してください」

そんな辛辣なコメントが並んだのです。

その様子を見た僕は、
Kさんのことが少しかわいそうになりました。

そして、助け舟をだすことにしたのです。

~~~~~

僕でよければアフィリエイトを教えましょうか？  
まだほとんど実績はありませんが、  
成功する方法は熟知しています。

~~~~~

これがきっかけで、僕はKさんに教えることになりました。

でも、ただ教えるだけでは面白くないので、
僕はKさんへのコンサルを、
すべてブログで公開することにしました。

すると、それを見た読者さんの反応はますます良くなり、無料オファーの成約率もどんどん上がっていきました。

2017年10月。

僕のブログは1 PVあたり10円の壁を越えました。

ついに【高単価ブログ】の完成です！

当時のブログ月収は15万円ほどでした。

「やっとこれで生活費を稼げるようになった^^」

まだまだ理想の状態には程遠かったですが、結果が出て、僕は少しホッとしました。

さらに翌月、待望の第2子が生まれました。

僕は「子供のためにもっと頑張ろう！」と心に決めました。

ちょうどそのころ、僕は、加藤さんのオンライン起業スクール（PM）で、実績者としてインタビューを受けました。

「まだそんなに成功してないけどいいのかな。。。」

正直、僕は不安でたまりませんでした。

そのときのインタビュー映像がこれです。

↓↓↓インタビュー映像の紹介記事

<https://zoomy01.com/interview>

ちょっと不安そうな表情をしていますよねw

でも、数十人の前で自分のしてきたことを語るのは、とても良い経験になりました。

また、僕は、その日に加藤さんと初対面でした。

加藤さんは、映像の印象よりも背が高く、歩くスピードが死ぬほど早かったです。笑

「これが、たった1年で1億円事業を作った男のスピード感か！」

インタビュー会場への徒歩移動中に、みるみる小さくなる加藤さんの背中を追いながら、僕はそう思いました。

インタビューの後に開かれた懇親会で、僕は加藤さんから意外なことを言われました。

「ずーミーさんのブログは良い感じに見えます。この調子でいけば、すぐに月収100万行きそうですね！」

いやいやいや(^^;

当時の僕は月収15万になったばかりです。

「加藤さんならできるかもしれないけど、まだまだ自分には先の話だよ・・・」

僕は内心そう思いました。

しかし。

そのたった2ヶ月後、加藤さんの予言は現実のものとなったのです。

2018年2月。

加藤さんが新しいキャンペーンを始めるのに合わせて、僕は勝負をかけることにしました。

加藤さんのキャンペーンのオリジナル特典として、
自分のメルマガやオンラインサロンをつけて、
月収の最高記録を作ろうとしたのです。

「100万は無理だろうけど、50万ならいけるかな。。。」

僕はそう予想しました。

ところが、いざキャンペーンが始まると・・・

実際の結果は、【月収230万円】でした。

1PVあたり単価を計算すると、
【92円】というとんでもない数字です(^^;

運要素も大きかったとはいえ、
加藤さんの予言の正確さに僕は驚きました。

さて、長かった『高単価ブログ誕生物語』も、
そろそろこれでおしまいです。

ご覧の通り、
最初は本当にダメダメだったずーミーですが、
あきらめずに勉強した結果、ここまで来れました。

僕が4つ目に作ったブログは、
現在も引き続き高単価です。

勇み足で始めたオンラインサロンの運営に忙しくなり、
半年もブログを放置する事態になりましたが（汗）、
それでも1PVあたり15円以上を維持し続けています。

また、Kさんをはじめとするコンサル生たちも、
徐々に結果を出し始めました。

きっと、彼らは近い将来、
ブログだけで生活できるようになるでしょう。

これからも、僕は、
もっと多くの人がブログ起業で成功できるように、
オンラインサロンで支援を続けていきます。

この『高単価ブログ誕生物語』が、
ブログ起業での成功を願う人にとって、
少しでもご参考になれば幸いです。

最後までお読みいただき、本当にありがとうございました！

(高単価ブログ誕生物語・完)

