



レビューブログ ライティングマニュアル —基礎編—

アラフィフ女性の起業をサポート！

* Chouette *



【著作権について】

本ガイドのコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されている著作物です。
このガイドの著作権は制作者に属します。
このガイドを開封をすることで、下記の事項に同意したものとみなします。

このガイドは、ダウンロードされたあなた自身が使うことに限定して提供しております。
このガイドの全部または一部を許可なく複製・改変するなどして、二次利用することを禁止いたします。

これに違反した場合には、関係法令に基づき、民事・刑事を問わず
法的責任を負う場合があります。

このガイドに書かれている内容は、事前の許可なく、内容を変更することがあります。

このガイドの内容は、正確性、安全性、有用性について、
一切の保証を与えるものではありません。
このガイドの利用によって直接・間接的に生じたいかなる結果についても、
制作者は一切の責任を負いません。

想いを全部書き出そう

ブログやホームページの良さは、文字数制限がないこと！
得意なこと・好きなことを思いっきり書き出しましょう！！

どんなところが好き？

その商品の好きなところはどんなところですか？好きなところをすべて書き出してみましょう！

目の前にお客さまがいるように

目の前のお客さまに話しかけているような気持ちで書くと書きやすいですよ～！

商品説明はわかりやすく

大切な商品説明はわかりやすく、写真を多めに使うようにしましょう！

お客さまの未来を描く

その商品を購入したら、お客さまにはどんな未来が待っていますか？その姿が見えるようにわかりやすく説明しましょう！



はじめに…

文章作成のコツ

「文章を作るコツってありますか？」と聞かれますが、いちばん重要なのはマニュアルでもノウハウでもなく、自分がおすすめしたい！楽しいよ！という気持ちをそのまま表現することです。

楽しそうに書いている文章は自然なのに力強く説得力があるから、不思議ですよ～。

文章を書く前に知っておきたいポイント

文字数はどれくらい？

中にはGoogleで上位表示を狙うなら、文字数は2000文字以上と言われる方もいますが、1000文字前後でも充分です。

ただ、ブログにたくさんのキーワードを入れたい方は、文字数も記事数もどんどん増やしていくことをおすすめします。

見出しって必要？

私もWordPressを始めた頃、見出しをつけていませんでした。

Googleで上位表示させるためのSEO対策に必要なのはもちろんですが、見出しはあった方がカッコイイ！すぐに慣れるので、見出しを先に決めてから書く練習をしてみてくださいね～。

写真は使った方がいい？

個人差があるとは思いますが、写真が入っていた方がイメージしやすい方が多いと思います。

お気に入りの商品を使って作業する写真や、可愛くレイアウトした商品の写真など、お客さまもあなたも見ても楽しくなるような写真を載せてみてください。

1行の長さってどれくらい？

スマホで見る人が多いので、1行は40～50文字以内が妥当だと思います。

「、」で区切ると変なところで改行されて見づらくなるので、必ず「。」のあとに改行するようにしましょう。

まとめって必要？

個人的にはタイトルにわざわざ「まとめ」と書く必要はないと思っています。

ただ、1記事ごとにゴール(商品リンク)を設定することができるので、どの商品をおすすめしたいのかは決めておいた方が良いでしょう。

ライティングの基本『PREP法』とは？

ライティングやプレゼンテーションの基本といわれるPREP法(ぶれっぷほう)とは、
P(Point：結論)・R(Reason：理由)・E(Example：具体例)・P(結論)
の順に文章を組み立てていきます。

流れとしては

- 導入部分(約200文字) … P(〇〇がおすすめです！・簡単な結論)
- 見出し1(200文字～) … R(なぜなら〇〇だからおすすめなのです！・理由)
- 見出し2(200文字～) … E(〇〇を使って〇〇してみると…・具体例)
- 見出し3(200文字～) … P(だから〇〇はおすすめです！・最終的な結論)

をまず書き出して、それぞれのゴールに向かって文章を書き進めるようにすると、文章が組み立てやすくなります。

もちろん、その間に写真や図を盛り込むと、さらにわかりやすい文章になるので、ぜひチャレンジしてみてくださいね～

① どんなところが好き？

その商品の好きなところはどんなところ？思いついたことをすべて書き出してみよう！ブログは文字数制限がないので、長くなっても大丈夫！

テレビショッピングぐらいの気分で！

- ✓ どこで知った？
- ✓ どこで買った？
- ✓ おすすめのサイズは？
- ✓ 他にどんな色がある？
- ✓ 何年(何か月)ぐらい使ってる？
- ✓ おすすめしたい使い方は？
- ✓ お手入れ方法は？
- ✓ 他の商品との違いは？

など、あなたのエピソードを書くだけで、ステキなレビュー記事になるのです。
これから買おうとして調べている人の背中を、そーっと押してあげてくださいね！

タイトルには商品名を必ず入れる！

タイトル(h1)部分と見出し(h2)部分には、必ず商品名を入れるようにしましょう。「商品名+口コミ」や「商品名+レビュー」、「商品名+感想」という言葉をタイトルにしておく、Googleで上位表示されやすいですよ～！

ゴールは必ず「迷っているお客さまの背中を押す」

最後は必ず、買おうかどうしようか迷っているお客さまの背中をそっと押してあげてください。

途中で違うページに移ることなく最後まで読まれているということは、あなたが使うのを見て、お客さまも欲しくなっています。

そこでさらにあなたがその商品を買った時の決定打になったポイントを見せることで、説得力がグッと増すのです。

あなたが買おうと決めた理由や、使っていてどうしてもこれだけはおすすめしたいポイントなどがあれば、どんどん書いてくださいね～！

②目の前にお客さまがいるように

「どんな言葉で書けばいいのかわからない」と言われる方が結構多いのですが、あなたのお客さまはどんな方ですか？

あくまで私の考えですが、ブログとはいえ商品を買っていただくお客さまに違いはないので、決して馴れ馴れしくならないよう、少し目上の方に話しかけているような気持ちで書くようにしています。

書かなければいつまでも書けるようにはなりません

「書き方がわからないから書けません」と言われる方がいますが、書いてもらわなければ添削もできないのでどこが間違っているか言えません。

ブログを書く決めた以上、毎日少しずつでも良いのでコツコツ続けていくことが、上達への近道なのです。

お客さまはどんな方ですか？

目の前にいるお客さまを想像してみてください。

お客さまはどんな人ですか？

私の場合、家に来てくれたママ友を想像しながら書いています。

仲良しのママ友が好きそうな雑貨や食料品を全力で紹介するためのリハーサルだと思ったら楽しくなりますよね～！

お客さまが使っている姿も想像しながら書いていく

レビューブログは文字だけの世界ではなく、その先には心を持ったお客さまがおられます。

実際にお客さまがその商品を使っている姿も想像して、どうすればキレイに使えるか？とか、こんな使い方もしてみたら？など、自分の中での最上級のサービス精神でかくようにしています。

お客さまも自分自身も、みんなが読みながらついつい笑顔になってしまうようなブログになるようにがんばってくださいね～！

③商品説明はわかりやすく

あなたが持っているその商品を、画面越しに見ているお客さまがわかるように説明することが売れるためのポイントです。

サイズ感を出すために、手のひらにのせたりマグカップを一緒に入れて写真を撮ったり、匂いがあるものはどんな匂いなのかを詳しく説明したり、お客さまがお店で見ていると思えるほど、詳しく丁寧に説明するのがおすすめです。

お客さまの「不安」をすべて消し去るつもりで丁寧に

あなたの記事を読みながら、お客さまは「買わない理由」を考えています。

お店で店員さんが寄ってきて、なかなか買えないのと同じ気持ちです。

そんなお客さまの不安を消し去るように、丁寧にわかりやすく説明することを心がけましょう。

専門用語・略語は禁止！

ネット通販をしていて、「欲しいけどどうしよう…」と迷った時、難しそうな文章がチラッと見えて「やめとこ！」と画面を閉じたことはないですか？
一度欲しいと思ったものは、本当に使いこなせるか、好きになれるかどうかという、消去法で見て、本当に欲しいかを判断する人が多いと言われています。
一瞬も冷めることがないように、メリットもデメリットも優しい文章でわかりやすく書くようにしましょう。

ゴールは必ず「お客さまにどうしていただきたいか？」

すべてのライティングにおいて共通ですが、ゴールは必ず「お客様にどうしていただきたいか？」をわかりやすく書きましょう。
レビューブログの場合、ほとんどのゴールは「購入していただくためのクリック」です。
クリックしやすいような工夫はもちろん必要ですが、強引になりすぎると離れていってしまいます。丁寧にゴールに誘導するようにしましょう。

④お客さまの未来を描く

その商品を購入されたお客さまにはどんな未来が待っていますか？
未来を描いてお見せしましょう！

どんな悩みが解決できる？

あなたがおすすめする商品を買ったら、どんな悩みが解決できますか？
時短だったりほったらかしだったり、キレイになったり…。
言葉や写真を使って、詳しく説明しましょう。

何年(何か月)ぐらい使いましたか？

サプリメントやコスメなど、徐々に変化が現れるものは、〇年(〇か月)使った感想を
口コミ！と書くだけで、お客さまが具体的な未来を思い描くことができるようになります。
どれぐらい使ったか、思い出してみてくださいね～。

写真をキレイに撮る努力は必要ですか？

「キレイに写真が撮れません」とよく相談を受けます。
文章を書くのと同様、最初からキレイに写真が撮れる人はいません。
何年もかけて上手になるものなので、少しずつ差し替えていくつもりで、最初は気にせずどんどん撮って載せましょう！

ブログは1～2年かけて育てましょう！

ひとつのブログを作ったら、1～2年かけて作り上げていくようにしています。
最初は書いていることも写真もバラバラですが、書いていくうちにベストの形が見えてきます。
書く順番やゴール設定の仕方も安定してくるので、ゆっくりコツコツ、育てていってくださいね～！



ライティングはサービスです

- お客様の不安をすべて取り除く
- お客様が納得するように説明する
- 楽しんでいることを全力で表現する
- 大好きなことを全力で表現する

これらを意識するだけでも違うので、ぜひチャレンジしてみてくださいね～！

[アラフィフの起業をサポート!Chouette](https://www.mamasapo-chouette.com/)
<https://www.mamasapo-chouette.com/>