
「フォローブースターPro販売特化サイトの例」
(情報商材販売ケーススタディ)

オールメディアSEOケーススタディ

園山恭平

第一段階:リサーチと方針決定

- ・10月23日にメルマガで「フォローブースターPro」の発売を知る。

既に実績ある商材の後継作なので、ある程度の販売本数が期待できた。

- ・実際に「フォローブースターPro」等で検索してみてもライバルサイト等の存在を確認

競合サイトも殆ど無く、比較的上位表示させやすい状況だった。

- ・商材発売日が10月31日だったので、すぐに上位表示させればある程度の成果を予測

発売日まで期間がすぐでライバルが薄い場合は、競合が増えにくく発売初期に報酬をあげやすい。

実践した内容

・独自ドメインでのブログ構築

「フォローブスターpro特典.net」でドメインを取得(本当は「~~.jp」がよかった)

・ツイッターアカウントの作成

ツイッターアカウントを3アカウント作成(既にあるアカウントの名前を変えて作成も)

・Facebookページの作成

できれば短縮URLを取得したかったが間に合わず

・無料ブログからの被リンク

既に所有している無料ブログから独自ドメインサイトへ被リンク送り
既に所有している無料ブログのブログタイトル変更して上位表示狙い

・サテライトサイトからの被リンク

独自ドメインサイトの構築



- ・ドメイン設定(適切な取得と適切な設定)
- ・記事更新量と記事タイトル・内容
- ・内部リンク
- ・とにかくインデックスを推進する
(ウェブマスターツール「Fetch as Google」の使用)
- ・ソーシャルブックマークもつけていく

- ・記事を適切なキーワード含んだタイトルで文字量最低1000文字目安で書いていく。
- ・無料ブログ・ツイッター拡散・facebookページなどからアクセスとリンクを送る
(リンクはトップページに集中させず、下層ページ中心に送っていく)

独自ドメインサイトでトップ表示を狙っていく。

ツイッターアカウントの作成

・3アカウント作成

同一ドメインで3媒体まで検索エンジンに表示される

・プロフィールを適切に設定

検索キーワードでアカウント名を作成し、プロフィールにメインサイト URLなどを記載。
「#相互フォロー」のハッシュタグなども

・BOT化して自動でツイート

BOT機能を利用してツイート数を多くすることにより検索エンジンに
「アクティブなコンテンツ」として認識させる目的(サイト URLをツイートなどして強化)

・既に存在しているツイッターアカウントでも利用

ツイッターはプロフィール名も URLも途中変更可能

・被リンクを送って上位表示させる



Facebookページ

- Facebookページも作成
- 被リンクを送って上位表示
- 短縮URLに変更しなかった。



- Wordpressプラグインなどで記事投稿連動

無料ブログ・サテライトサイト被リンク

- ・既に利用中の無料ブログから被リンク送り

無料ブログにもドメインエイジがあるので、既に運営中のモノから送っていくとより有効

- ・被リンク送る無料ブログさえも上位表示させる

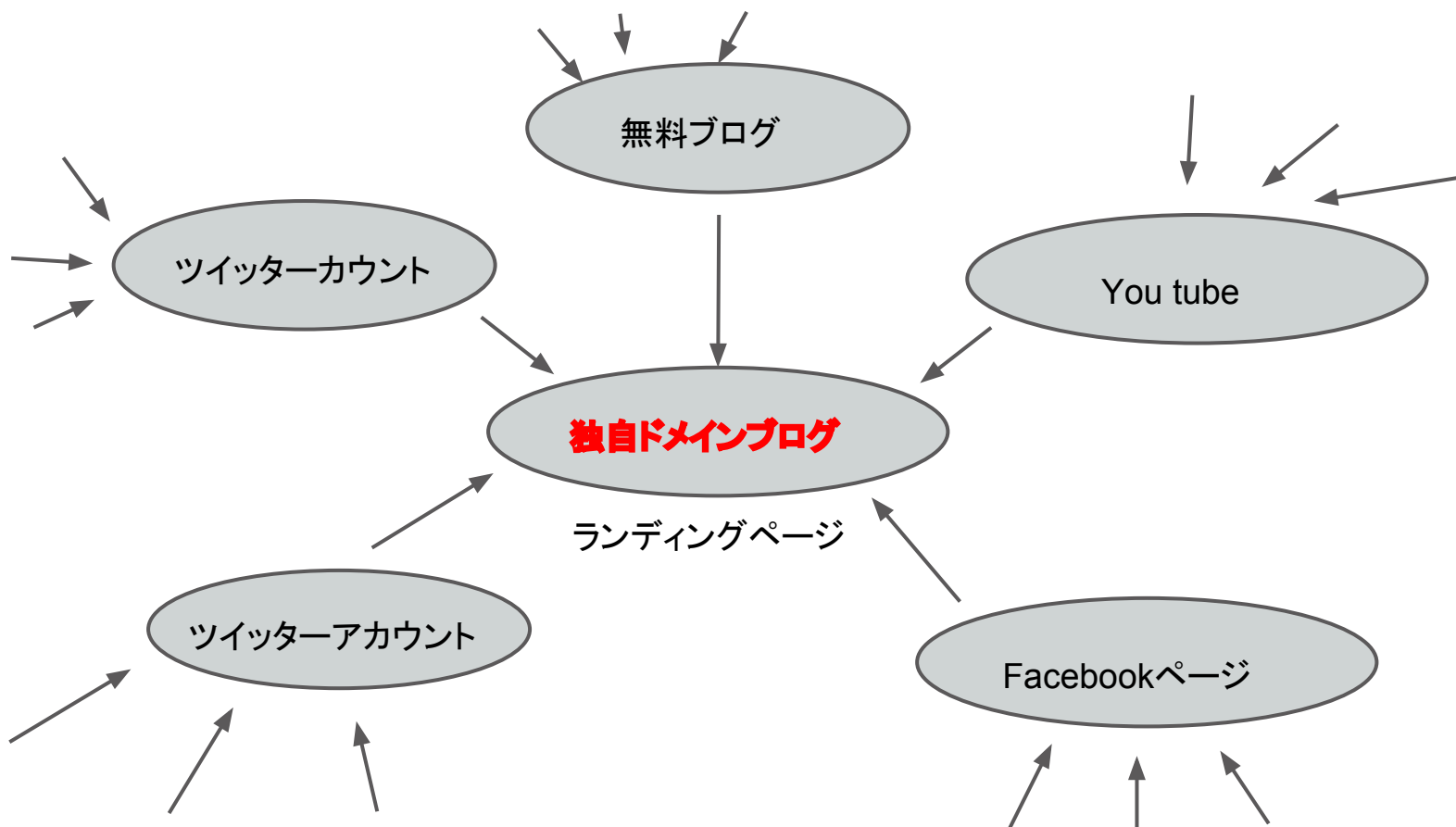
記事タイトル・記事内容などを最適化

- ・既に利用中の無料ブログのブログタイトル替えて上位表示狙う

ウェブマスターツール(URL再クロール)などから再インデックス登録していく

- ・サテライトサイト(中古ドメインなど)も同様に被リンクを送る
-

媒体はどんどん拡大して継続利用



独自ドメインブログをメインに構築していき、そこにアクセスを集めていく

各媒体メディアもそれぞれリンクを送っていき上位表示を目指す。

結果

- ・10月31日夜の商材発売日に8万円報酬
 - ・2014年2月1日現在「134本」販売
(1本成約13680円報酬)
 - ・継続して売れ続けています。
-

まとめ

- ・継続販売できる商材なので独自ドメインを利用
- ・短期間で発売する商材でライバル少なかった
- ・一気に作業して上位表示させた
- ・現在も上位表示して継続報酬

検索エンジンの状況は変化していきます。
媒体を拡大して対応できるようにしていきましょう。
