
今売れるキーワードを簡単に調べる方法をお伝えします。

昔は、見込客が何を探しているのか？を調べるといったら、大変な労力を要した訳ですが、今はすごく便利なツールがあります。

それが、「Googleキーワードプランナー」というツールです。

「Google キーワードプランナー」は、Googleが提供する広告作成ツールの一機能です。

Googleは、インターネットで日々使われている天文学的な数の検索キーワードの分析値を分析しています。

これを、広告出稿者のために、無料で提供されているのです。

「Googleキーワードプランナー」を使いこなせば、今の、そしてこれから何が売れるかを予測することが出来るようになります。

基本的な使い方は簡単ですので、ビジネスや出版などを始める際に、必ず売れるキーワードを調べてみてください。

Google キーワードプランナー利用方法

1. Googleアカウントを作成

<https://accounts.google.com/SignUp?hl=ja>

必須項目を入れて、Googleアカウントを作成します。

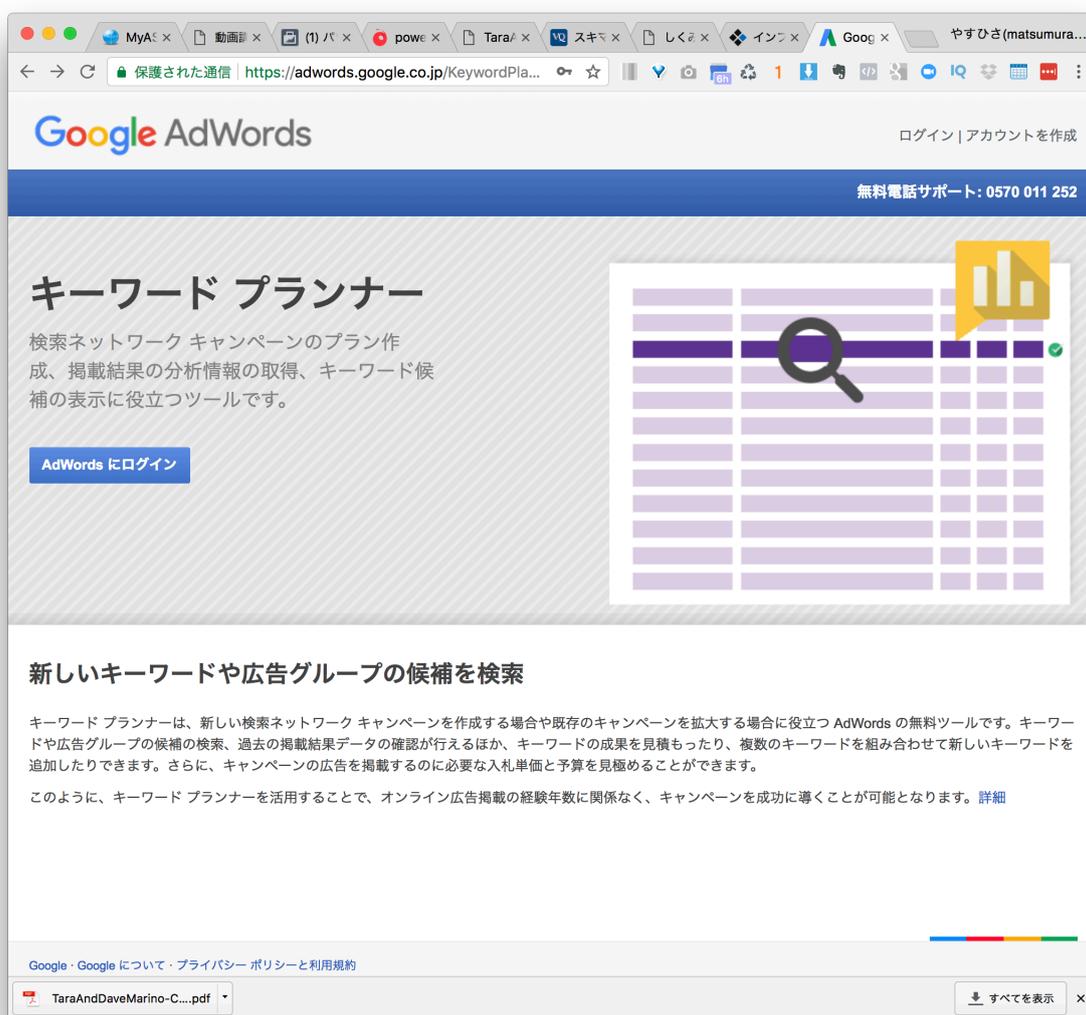
※既にGoogleアカウントを持っている場合は、4に進む

2. プライバシーと利用規約に「同意する」

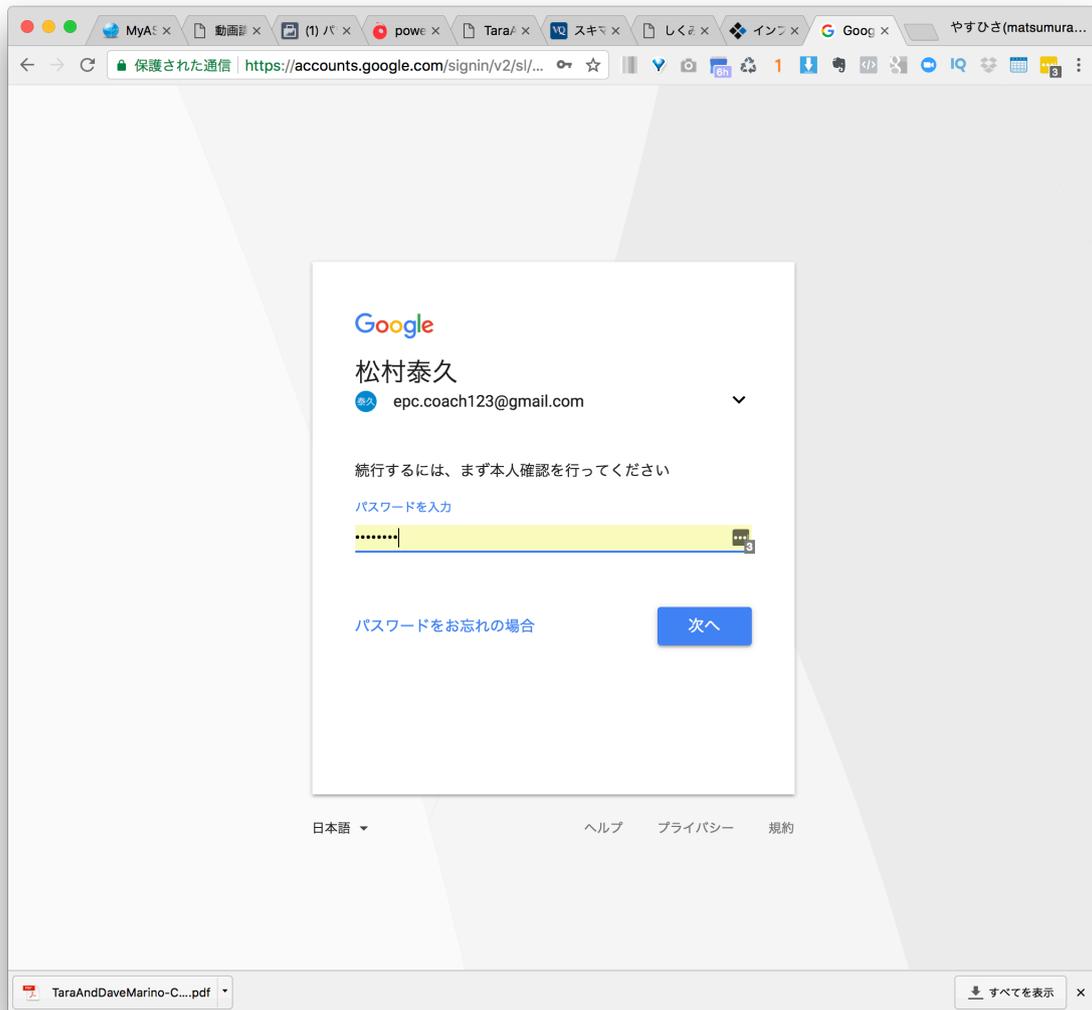
3. 「ようこそ！あなたの新しいメールアドレスは～です」と表示されたら、Googleアカウントが作成されました。

4. Google AdWordsのサイトにアクセスします。

<https://adwords.google.com/ko/KeywordPlanner/>



5. AdWordsにログインします。



6. ログインすると、「Google AdWords」へようこそ、が表示されるので、メールアドレスとウェブサイトを入力して続行します。

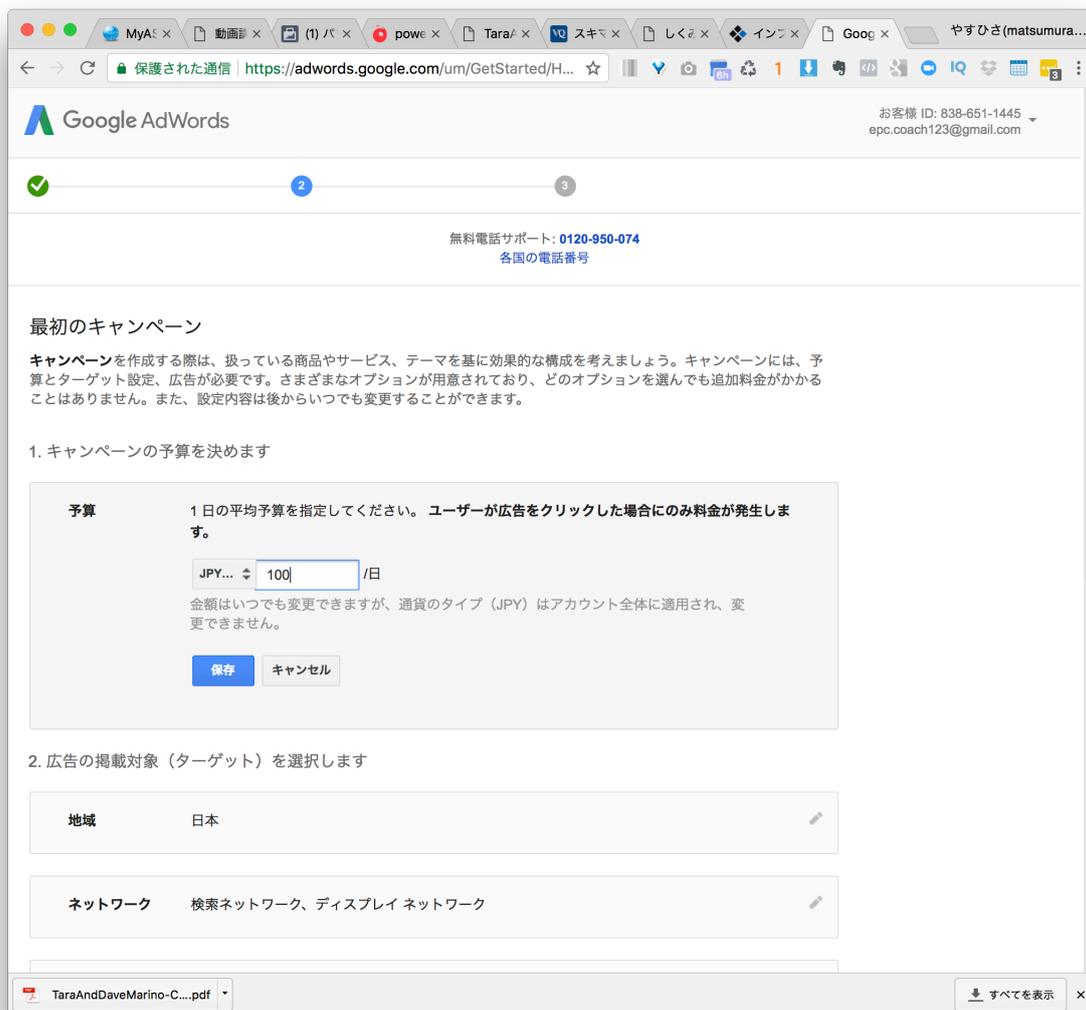
ウェブサイトに入れるURLは何でもOKです。

※実際には広告を出すわけではないので、ウェブサイトは存在するものであれば、何でも良いです。（<http://yahoo.co.jp>でもOK）



7. 最初のキャンペーン画面が表示されます。

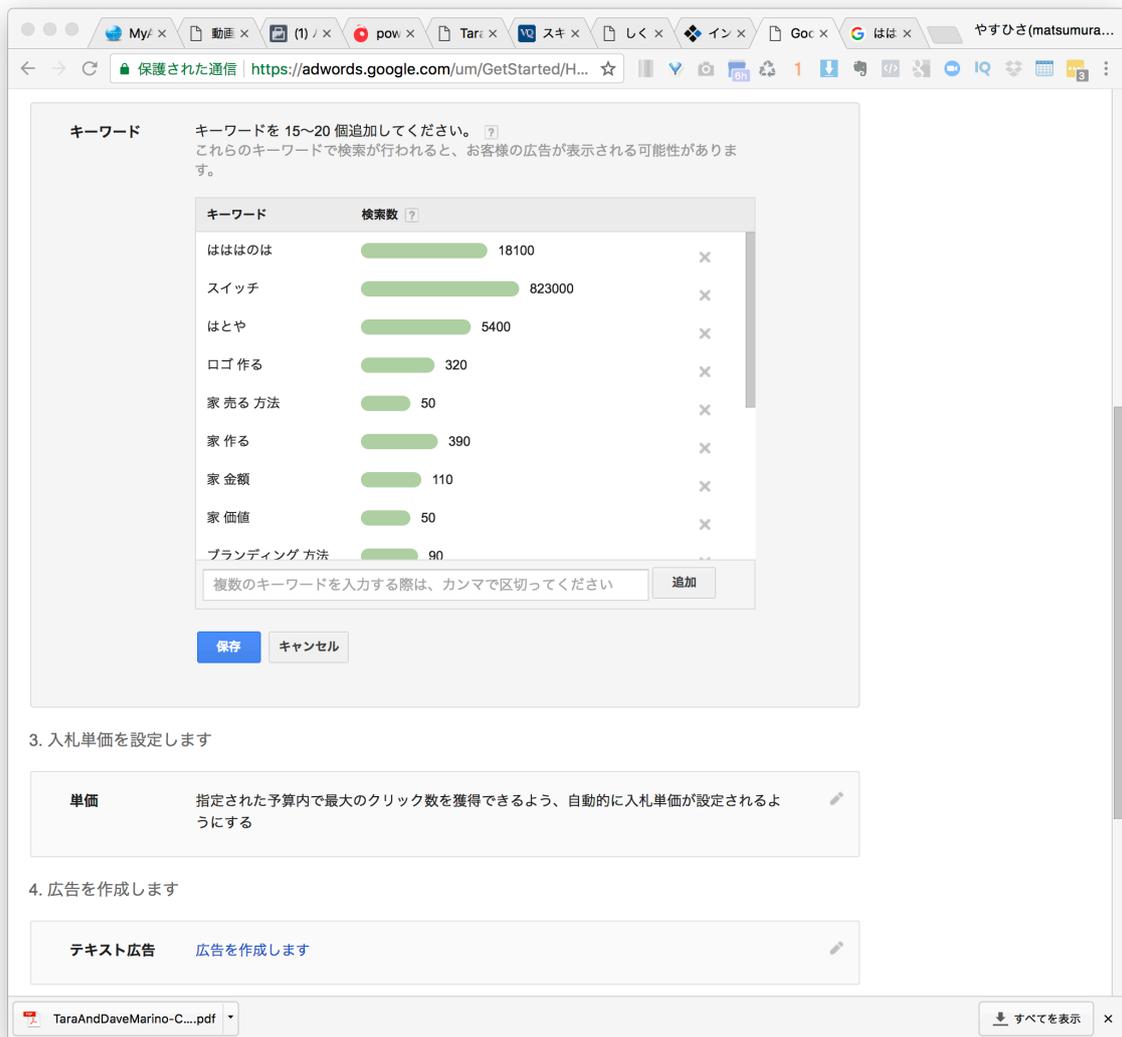
ここでは、キャンペーンの予算を入力しますが、取りあえず100円/日を設定し保存します。（これも取りあえずです）



8. 下の方に「キーワード」の項目があります。

ここには初期値として、前の画面で入れたウェブサイトから抽出したキーワードがいくつか既に入っています。

このキーワードが邪魔な場合は、右の「x」を押して削除できます。



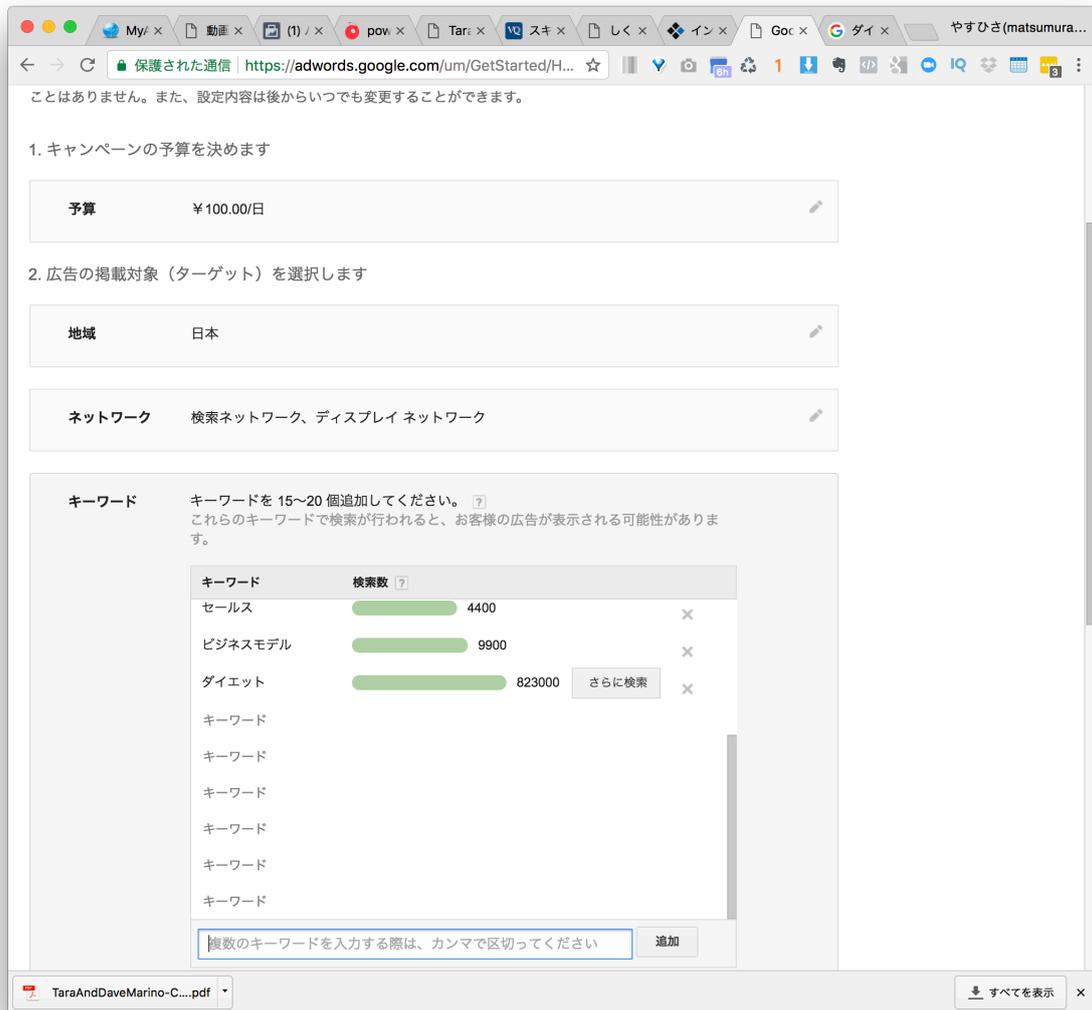
9. 見込客が検索で使うキーワードを予想し、検索ボックスに追加します。

入力し実行キーを押すと、キーワードの右側に自動で検索数が表示されます。

これが、世界中でそのキーワードが「月に何回検索されているか？」の数です。

例えば、「ダイエット」というキーワードを調べると、月間で823,000回検索されています。

複合キーワードを入れたい場合は、なぜか直接入れられないため、一旦テキストエディタなどでカンマ区切りでキーワードを作ってからコピペします。



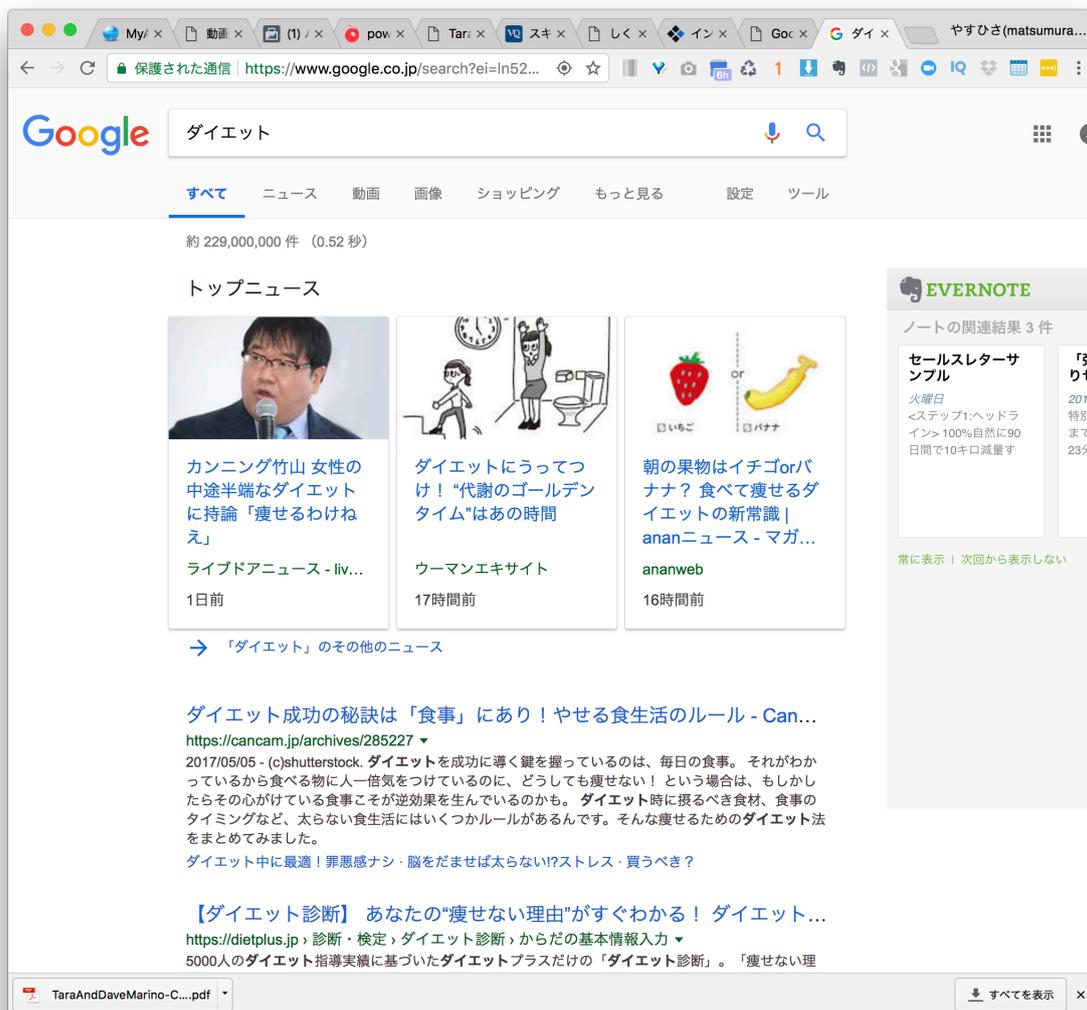
10. そして、さらに、そのキーワードで普通にGoogle検索してみます。

ここでは、先ほどの「ダイエット」で検索をかけてみた結果です。

画面上部に検索ヒット数が表示されます。

「ダイエット」は、229,000,000回です。

これが「ダイエット」というキーワードを含んだ情報を提供している、提供者の数です。



11. 需要と供給

つまり、「ダイエット」というキーワードで何らかの情報を求めている人（需要）は
→823,000

一人ビジネスでは、この数が1,000~2,000ないとキーワードの認知度が低すぎます。

また「ダイエット」情報を提供している人（供給）は
→229,000,000

ですので、この数を割り算してみると、ライバルのおおよその数が分かります。

この例でいうと、

$$229,000,000 \div 823,000 = 278$$

になります。

「一人の見込客を278のライバルで取り合っている」と言えます。

ただ、この数は、あくまでも目安です。

実際には「見込客が使っているキーワード」をもっと詳細にリサーチする必要があります。

ただこのリサーチと計算は、大体の市場の状況を把握するには簡単に出来るので、まずは試してみましょう。