

20

売れるnoteはタイトルと見出しが重要！
読者の目を引くコツ

読まれる記事にするために必要なこと

読者の関心をグッと引きつけるタイトルや見出しのつけ方があることをご存じですか？

今回のテーマは「売れるタイトルと見出しの考え方」です。

どんなに内容が素晴らしくても、タイトルや見出しが平凡だと、読者に気づかれることなくスルーされてしまうことも少なくありません。せっかく頑張って書いた記事が、埋もれてしまうのはもったいないですね。

そこで今回は、思わずクリックしたくなるタイトルの作り方や、記事の読みやすさを高める見出しの工夫を分かりやすく解説していきます。

なぜタイトルと見出しが重要なのか？

どんなに素晴らしい記事を書いても、タイトルや見出しが平凡だと読者に気づかれずにスルーされることがあります。

特に、読者は大量の情報の中からわずか数秒で「読むかどうか」を判断するため、タイトルには一瞬で興味を引きつける力が求められます。

タイトルは記事全体の第一印象を決める重要な要素であり、「探していた情報がここにある！」と読者に思わせることができれば、クリック率を大幅に向上させることができます。有料記事の場合、購読につながる可能性も高まるでしょう。

また、タイトルだけでなく、見出しも記事の読みやすさを左右します。見出しを適切に配置することで、読者は記事の流れを把握しやすくなり、最後までスムーズに読み進めることができるのです。



読者の目を引くタイトルのテクニック

1. 数字を活用する

タイトルに具体的な数字を入れることで、記事の内容を明確にし、読者の興味を引きつけることができます。

例えば、「仕事効率化のコツ」よりも「すぐに試せる！仕事の効率が上がる5つの方法」の方が、具体的な内容が伝わりやすく、読者は「この5つの方法とは何だろう？」と期待感を持つでしょう。

また、「3日で結果が出るトレーニング法」や「100日で変わる」など、期間を明確にすることも効果的です。数字は視覚的にも目立ちやすいため、タイトルに盛り込むことでクリック率が向上します。

2. 読者のメリットを明確にする

タイトルに、読者が記事を読むことで得られる具体的なメリットを示して、共感を引き出す方法です。

「簡単でかわいいキッチン収納アイデア」よりも「忙しい人におすすめ！片付けが楽になるキッチン収納アイデア」のように、読者が記事を読むことで得られるメリットを伝え、共感を得やすくなります。

「営業成績が3倍に！トップセールスが使う必須ツール」など、具体的な効果や変化をイメージさせるタイトルにすることで、読者は「これは自分に役立つ情報だ！」と感じやすくなります。

3. 読者層を明確にする

読者が「自分に当てはまるかも」と感じる要素を加えると、タイトルの効果をより高めることができます。

「仕事で成功する習慣」よりも「30代のビジネスパーソン必見！成功を引き寄せる5つの習慣」といったように、特定の読者層をターゲットにしたタイトルにすることで、より響く内容になります。

年代（20代、30代）、職業（フリーランス向け）、ライフスタイル（忙しい主婦向け）などを明確にすると、ターゲット層に響くタイトルを作ることができます。

このように、年代やライフスタイル、悩みといった要素を組み合わせ、読者層を明確にすることで、「これは自分向けだ」と感じてもらいやすくなり、記事の強みを効果的に伝えることができます。

クリック率を高める「意外性」を取り入れる

ここまでのポイントを踏まえつつ、さらにもう一步踏み込んだテクニックを紹介します。読者の好奇心を刺激し、思わずクリックしたくなる「意外性」を取り入れたタイトルの作り方です。

『多くの人知らない驚きの事実』『〇〇はむしろやらない方がいい理由』『実は逆効果だった〇〇』といった「裏切り」の要素を持つフレーズ取り入れ、一般的に信じられている常識を逆手に取ることで、読者の興味を強力に引きつける方法です。

たとえば、「毎日清潔な家で過ごすための掃除の仕方」ではなく、「掃除は週1で十分？家を清潔に保つ意外な方法」といったタイトルにすることで、「えっ、そんな方法があるの？」と読者を驚かせ、新しい視点への期待を抱かせることができます。

さらに、この意外性を引き立てるには、先ほど紹介した「読者層を明確にするテクニック」を使うとより効果的です。

例えば『子どもの成績が上がらない理由は勉強？親がやりがちな3つのミス』というタイトルなら、『実は親が原因？』という意外な視点が子育て中の親の関心を引きまします。

また、『健康を気にする人ほどやりがちなNG習慣』というタイトルでは、健康を気にしている人に向けて、『実は悪い習慣だった』という驚きを与え、クリックを促す効果があります。

このように意外性とターゲットを組み合わせれば、読者に「これは自分に関係がある」と思わせるタイトルを作ることができます。

最初は少し難しく感じるかもしれませんが、これらの要素をうまく使えば、読者の関心を引きつけてクリックされる可能性がぐっと高まります。ぜひ一度挑戦してみてくださいね！

記事の読みやすさを高める見出しの役割

読者の興味を引き、記事をクリックしてもらうために重要なのはタイトルだけではありません。読者が本当に求めているのは、記事を読むことで得られる具体的な情報や解決策です。そのため、記事の中身をわかりやすく、的確に伝える工夫も欠かせません。

ここで鍵となるのが「見出し」です。見出しには、「情報の整理」と「読者へのアピール」という二つの大切な役割があります。

1. 情報を整理する

見出しを適切に配置することで、読者が記事の流れを把握しやすくなり、必要な情報をスムーズに見つけられるようになります。

特に、スマートフォンで読む読者が増えているため、スクロールしながら見出しで内容を確認できることは重要です。

また、見出しによって情報が整理されて読みやすいものになれば、結果的に読者が記事に滞在する時間も自然と長くなるのです。

このように、見出しを活用して記事を整理することは、読者の手間や負担を減らし、しっかり読んでもらうための欠かせないポイントと言えます。

2. 読者へのアピールを強化する

見出しは、タイトルで興味を引いた読者に対して、「この記事にはどんな情報があるのか」を伝える役割を果たします。

例えば、「忙しい人におすすめ！片付けが楽になるキッチン収納3つのアイデア」というタイトルの場合、見出しには「収納アイデアその1 フライパンは縦置きにする」と具体的な内容を示すことで、読者が知りたい情報を的確に提供できます。

タイトルだけでは伝えきれなかった情報がきちんと見出しで補われていれば、読者は記事全体に興味を持ち、「もっと読み進めてみたい」と感じてもらえます。

特に、有料記事の場合は、タイトルと見出しの一貫性は非常に重要です。読者はお金を払う前に「この記事に価値があるか」を慎重に判断します。

タイトルと見出しがきちんと連携していて「このクリエイターは約束した内容をちゃんと提供してくれる」と感じてもらえれば、購読につながりやすくなります。

まとめ：タイトルと見出しを工夫して売れる記事へ

有料記事を販売し、購読につなげるためには、タイトルや見出しをきちんと活用することが欠かせません。

文章を充実させるのと同じくらい、タイトルや見出しに気を配ることで、記事全体が読者にとって「役立つ内容だった」と思ってもらいやすくなります。

これらは単に読者の満足感を高めるだけでなく、記事全体の評価やブログ全体の価値向上にもつながる大切な要素です。

タイトルの例まとめ

- 数字を活用するタイトル
 - すぐに試せる！仕事の効率が上がる5つの方法
 - 3日で結果が出るトレーニング法
 - 100日で変わるライフスタイル
 - 子育てに大切なたった1つのこと
 - 英語上達7日間のステップ
- 読者のメリットを明確にするタイトル
 - 忙しい人におすすめ！片付けが楽になるキッチン収納アイデア
 - 営業成績が3倍に！トップセールスが使う必須ツール
 - 忙しい朝に食べたい！かんたんな朝食7日分
 - 育児ストレスが軽減！試してよかった5つの便利グッズ
- 読者層を明確にするタイトル
 - 30代のビジネスパーソン必見！成功を引き寄せる5つの習慣
 - 営業成績が3倍に！トップセールスが使う必須ツール
 - 20代で知っておきたい！貯金の基本
 - フリーランス向け自分に合った仕事の探し方
 - 貯金ができないあなたへ100万円貯める道
- 「意外性」を取り入れたタイトル
 - 多くの人が知らない驚きの事実
 - ○○はむしろやらない方がいい理由
 - 実は逆効果だった○○
- 「意外性」×「読者層を明確にする」タイトル
 - 子どもの成績が上がらない理由は勉強？親がやりがちな3つのミス（読者層は親）
 - 健康を気にする人ほどやりがちなNG習慣（読者層は健康を気遣う人）



ここで紹介したタイトルをまとめました！参考にしてみてくださいね。