

03 調整部落格的版面設計

安裝完成後，可直接進入部落格，只要稍微調整一下設計與及功能，日後的更新會變得更簡單，所以接下來要介紹一些基本設定。

1 設定部落格的文案與使用者名稱

調整部落格預設的網站描述。

若是使用預設值，WordPress 的投稿者名稱會是登入 ID，但這會有安全性的疑慮，所以建議先變更預設值。

暱稱若使用 Twitter 或 YouTube 的名稱，就能一眼看出這個部落格的主人是誰。

STEP 1 設定部落格的標語

2 搜尋部落格的時候，通常會顯示這裡的內容，所以請在這裡輸入介紹部落格的標語，內容在一百字左右即可。



1 點選「設定」的「一般」

第二課 (部落格教室) 了解部落格與廣告收入的流程

STEP 2 新增文章，設定固定網址



控制台

文章

文章已發佈。檢視文章

永久連結: <https://wpxyoutube2019.server2.demoswp.com/新增文章/> 編輯

新增文章

開始撰寫內容或輸入斜線 (/) 以選取區塊類型

1 假設剛剛選擇的是「文章名稱」，可在新增文章的畫面點選「編輯」按鈕，設定 URL (固定網址)



控制台

文章

文章已發佈。檢視文章

永久連結: <https://wpxyoutube2019.server2.demoswp.com/test/> 儲存

新增文章

開始撰寫內容或輸入斜線 (/) 以選取區塊類型

2 文章的 URL 通常會是標題文字 (通常是中文) ，所以可變更為英文字母或數字，再點選「儲存」。如果不把中文換掉，在分享文章之際，中文字會被換成英文字母或數字，URL 也會變得非常長。

建議與網域一樣，輸入一眼就能看出文章內容的字串啲。



5 利用優質的免費佈景主題打造部落格

WordPress 已提供許多開發人員、設計師製作的佈景主題，只要增加佈景主題，就能變更為理想的版面設計。

WordPress 的佈景主題多如繁星，筆者要從中挑幾個喜歡的介紹。首先要介紹的是可免費使用的佈景主題，雖然很簡單，但功能很多，請大家務必下載試用。

光是變更設計，部落格就會煥然一新，請大家多多嘗試不同的佈景主題喲！



接下來，將分別介紹三種很棒的佈景主題。

STEP 1 新增佈景主題

佈景主題 2 安裝佈景主題 搜尋已安裝的佈景主題...

2 點選上方的「安裝佈景主題」，就能搜尋 WordPress 社群的佈景主題，也可下載外部網站提供的佈景主題。

已啟用: Twenty Seventeen 自訂

Digital strategy for unique small businesses

Twenty Nineteen

1 點選「外觀」的「佈景主題」

2 活用擅長的領域

「想於部落格獲得一定的成效，關鍵因素是『持之以恆』」，由於每個人都過著不同的人生，所以起跑的速度當然也不同。但是「持之以恆」與起跑速度不一樣，只持續更新部落格一個月的人，與持續更新三個月的人一定會獲得完全不同的結果，持續半年、一年、兩年的人，也會完全拉開差距。部落格是一種不斷累積文章，藉此累積流量的機制，所以「**累積文章越多，效果就越明顯**」。

在撰寫部落格之前，請大家先確認下面黑板上的三個項目。即使你是個部落格新手，只要是想長久經營部落格，都應該先確認這三個重點。

這三項都有「寫出」這個字眼，但真正的重點在於「**將腦海裡的單字或詞彙輸出腦外**」，而用於輸出的工具可以是筆記本這類實體的東西，也可以是數位的工具，例如電腦的文字檔或是智慧型手機的備忘錄 APP，當然也可以利用錄音筆錄下每個單字，總之就是把想到的事情全部寫出來。

要持續經營部落格，
就該先確認的三個重點

- 1 寫出自己喜歡（擅長）的事
- 2 回顧過去的經驗，寫出自己會的事情
- 3 寫出極度有興趣、很想學習的事情



4 不褪流行的關鍵字

也有在任何時期都能增加流量的關鍵字，尤其像是親身體驗的遊記或是知識型、技術型的資訊更是能穩定吸引流量，舉例來說，「Excel 的使用方法」、「iPhone 的使用方法」就是屬於不褪流行的資訊。

只是利用這類關鍵字吸引流量的對手也非常多，所以能否創造密度更高、內容更細膩的資訊或是親身體驗的經歷也相對重要。

接著要介紹的是「**B** 銷售高單價的產品」，請大家看看下一頁黑板上的三個種類，這些都是能創造莫大利益的項目。

先試著根據自己的專長選擇關鍵字再集中投稿。



「這些類型的共通點都是能為企業帶來高收益的顧客（單一顧客的交易量能為企業帶來的總收益）的行業」。企業為了觸及能長期能為企業帶來利益的顧客，所以才會打廣告，而期望收益越高，攬客的初期投資金額也相對增加，所以收益也會跟著成長。

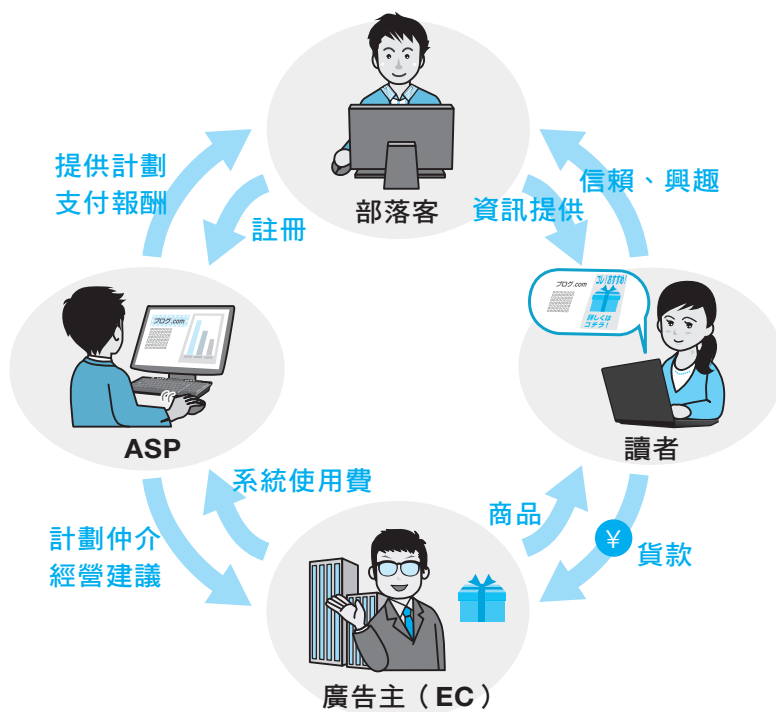
如果你的專長剛好屬於顧客終身價值較高的業界，那真的是絕佳的機會，例如你擁有代書的資格，或曾在不動產業界服務，或許就可以創立一個「以合理價格買賣房屋」的部落格；如果你的英文不錯，就可以創立一個「解說英文學習法的部落格」，如果英文不夠好，卻有「絕對要學會怎麼說英文」的決心，就能創立一個「學習日記或英語教材體驗日記」的部落格。如果讀者覺得你想跟他一起努力，讀者就會對你的所作所為產生共鳴，也會想要支持你，此時你不需要要扮演老師的角色，而是扮演分享資訊的前輩。

聯盟行銷型廣告的使用方法非常多元，有些人甚至能藉此維持生活，或是轉型成企業經營，有些上班族也藉著這種副業賺點零用錢。有些主婦則是一邊做家事，一邊在部落格撰寫商品的使用心得，藉此賺取收入。有些人則是因為生病或是其他理由而無法外出工作，所以在家裡經營部落格，藉此得到收入。

除了自營戶，有些法人也會使用聯盟行銷系統。例如「永久不減.com」這類點數交換網站就使用了聯盟廣告機制。「價格.com」這類比價網站介紹的商品也會使用聯盟廣告。

只要按部就班使用，任何人都可使用這種滲透社會的聯盟廣告。個人使用聯盟廣告介紹商品「服務」的最大優點就是能藉由提供資訊這點賺錢，只要發布自己的知識或經驗，就有可能從中獲利。

● 使用聯盟服務供應商 (ASP) 的聯盟機制



第三課

YouTube Room

挑戰 YouTube 吧！



努力撰寫文章、
累積文章固然重
要，但是如果
能嵌入影片，部
落格的風格將
為之改變喲！

2 影片可呈現商品近在眼前的感覺

我們是透過視覺、聽覺、嗅覺、味覺、觸覺這五感記住事物，而部落格的內容是文章，所以是訴諸視覺的內容，但「影片是能訴諸視覺與聽覺的內容」，所以大多數的時候「可透過影片彌補文章無法呈現的部分」。

文章當然也能以「宛如在耳畔輕語似的」刺激視覺、聽覺或其他五感的寫法，讓讀者進入想像的世界。

但能直接訴諸視覺與聽覺的影片當然能傳遞更多元素，之前無法以文章呈現的內容，也能利用影片具體呈現。

「不用長篇大論，一看就懂這點，是影片最大的魅力」。

「百聞不如一見」，先看再說，能更直接地訴求重點。



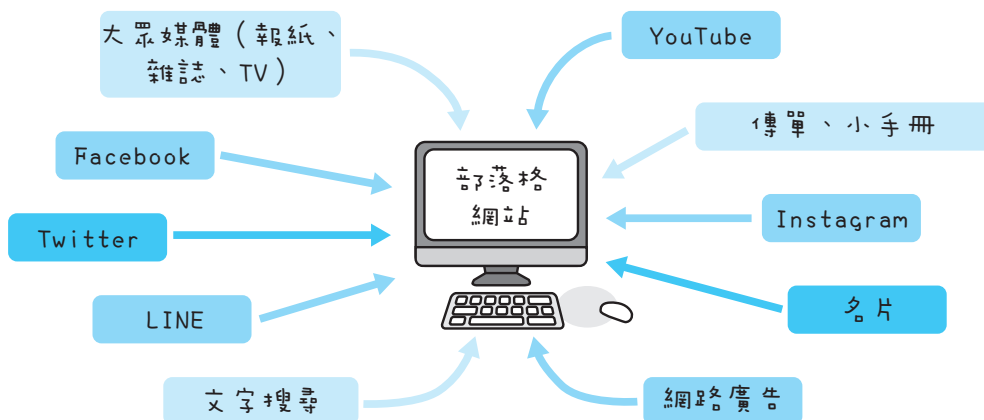
3 誰都能主持電視購物

學會影片的製作方法後，就能以更豐富的視覺效果呈現過去只用文章呈現的內容，這有種「從發傳單升級成電視購物」的感覺，而你彷彿成為電視購物節目的主持人。

第三課 (YouTube Room) 挑戰 YouTube 吧！

當你正在 YouTube 觀賞影片時，YouTube 會把「**相關影片**」列在右側，也會在影片播放結束後，自動播放這類相關影片。若能讓自己的影片被 YouTube 列為相關影片，那麼你的影片就能被更多人看見。

● 打造多個部落格與網站的入口



3 重點在於增加「頻道」的訂閱者

YouTube 將影片視為互動的契機，而所謂的互動來自「**訂閱 YouTube 頻道**」。

單是這樣的說明或許不是那麼容易理解，讓我們引用部落格一併說明。部落格是以一篇篇文章貼成的網站，如果讀者訂閱這個網站，或將這個網站放入我的最愛，這個部落格就能與讀者產生互動，同理可證，YouTube 也是一樣，「**累積如同部落格文章的影片，就能讓 YouTube 頻道擁有如同部落格網站的功能**」，讓觀眾訂閱 YouTube 頻道，就能與觀眾產生互動。

第三課 (YouTube Room) 挑戰 YouTube 吧！

不過，影片其實還有更多的可能性。例如，實際觸摸坐墊的畫面能讓觀眾更了解坐墊的柔軟度，或是吃得滿臉笑容的畫面也能傳遞食物的美味。張大鼻孔吸氣的畫面，能讓觀眾覺得這東西一定很好聞。「影片除了視覺與聽覺之外，還能激發觀眾的想像力」，傳達嗅覺、味覺、觸覺的感受。

本書除了介紹影片的製作之外，也會介紹電影或電視常用的影像心理學，讓大家更有效率地使用影像心理學。

「若能在撰寫部落格文章的時候，順便應用刺激五感的影片，就能讓你的部落格勝過其他的部落格或是聯盟行銷廣告」。

刺激想像力的影片
能讓觀眾產生身歷
其境的感受



將平凡無奇的情緒或表情製作成影片

- 好吃的話，就露出笑容
- 痛苦的話，臉就揪成一團
- 這些平凡無奇的表情都可成為傳遞資訊的影片



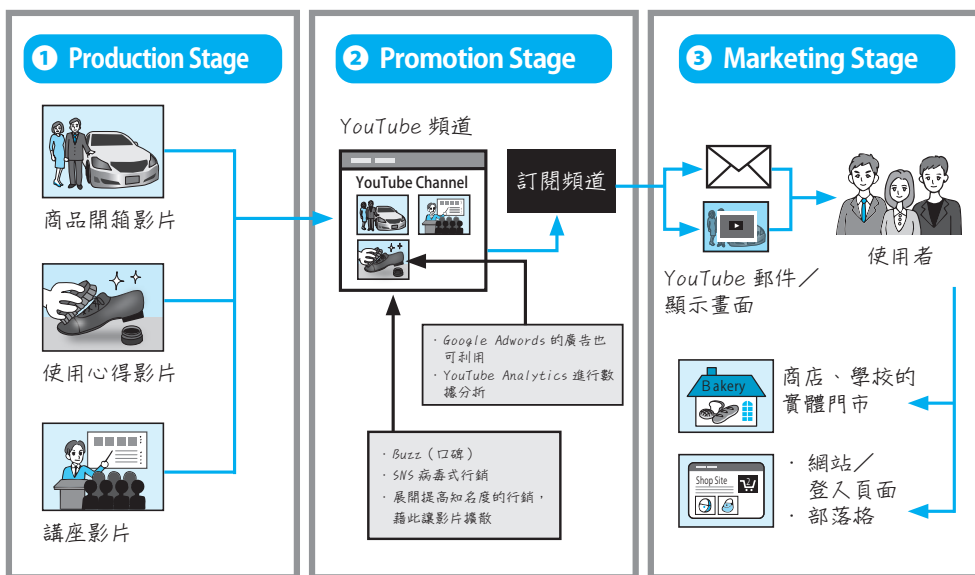
6 邀請觀眾訂閱頻道

一如經營部落格會邀請讀者追蹤，經營 YouTube 後若能增加固定的觀眾，資訊的傳遞將更為方便，所以經營 YouTube 時，該重視的不是影片，還是在於 YouTube 頻道本身。

「重點在於建立影片結束時，引導觀眾進入下一個步驟」。換言之，是將觀眾從影片引導至部落格，進一步購買介紹的商品或服務。

能建立如此循環的正是 YouTube 頻道，所以 YouTube 頻道本身比影片更加重要。

● YouTube 頻道循環圖



※ 圖中可看出 YouTube 頻道帶動了這個循環。

01 平常就要累積靈感

1 從日常生活收集資訊

不管是誰，只要每天寫文章，就一定有江郎才盡的時候。以我的經驗而言，差不多寫 30 ~ 50 篇文章，點子就會用完。

正在閱讀本書的您，之前不太可能每天寫文章，所以沒有靈感寫不出東西也不是什麼丟臉的事，只是部落格通常得經營半年甚至是一年，才能得到比較明顯的成果。

所以就算點子會用完，也要學習產生新點子的思維與手法。

說是手法，其實背後的思維非常單純。



那就是如果沒有東西可以輸出，只需要輸入新東西就好。

閱讀、旅行、參加讀書會，什麼都可以，去一些當紅的餐廳吃午餐也能吸收到非常棒的新資訊。

之後只需要「收集資訊 + 研究，再將得到的經驗與知識寫成文章即可」。

2 「研究」

從部落格的觀點來看，研究 (Research) 指的是「調查讀者 (或潛在讀者) 需要哪些資訊的行為」。