

ブログ記事 添削シート

〇〇〇〇税理士事務所様／20〇〇年〇〇月〇〇日／Nomad Community

※本シートはあくまでサンプルです。

この記事の前提

この添削は以下の前提を元に、

1. 対策キーワードで上位表示できるか
2. 伝えたい情報をわかりやすく伝えられているか

の2つの観点で行っています。

対策キーワード	税理士 いつから
この記事を読む人	3ヶ月後の開業に向けて準備を進めている、30代の個人事業主。税務の知識はほとんどない
その人が検索するときの気持ち	開業の準備を進めるほどやるが増え、「これ、全部自分でやって大丈夫なのか」と不安になっている。 先輩から「税理士は売上が大きくなってから」と聞いたが、本当にそれでいいのか確信が持てない。 かといって、今の売上規模で相談していいのかもわからず、調べるだけ調べている状態
表面的に知りたいこと (表層の検索意図)	・税理士に頼むのは、一般的にどのタイミングなのか ・創業前から相談してもいいものなのか ・早く頼むと、費用はいくらかかるのか
本当は解消したいこと (深層の検索意図)	・判断を間違えて損をしたくない(期限切れ・受けられたはずの融資を逃す、といった取り返しのつかない失敗が怖い) ・この売上規模で相談して、相手にされなかったら恥ずかしい(門前払いされることへの不安) ・「今のあなたのタイミングで合っています」と専門家に言ってほしい(自分の判断に確証が欲しい)
読み終えたときに、 この人が至りたい状態	「自分はいつ相談すればいいのか」がはっきりし、しかも「今の自分でも相談していい」と思えて、次の行動(無料相談への申込み)に迷いなく進める状態
この記事のゴール	「税理士は軌道に乗ってから」という思い込みをほどき、無料創業相談へ進んでもらうこと

良いポイント

1. 実際に聞かれた質問から書き始めている

「税理士さんっていつからお願いすればいいんですか」という一文は、まさに読者が知りたいことそのものです。読者は最初の数行で「この記事は自分向けだ」と判断するため、この入り方はとても良いです。

2. 青色申告の期限という、具体的で役に立つ情報がある

「開業から2ヶ月以内」という数字は、読者が行動を変えるきっかけになる情報です。こうした具体的な数字は、記事の価値を大きく高めます。

3. 融資の面談に同席された経験が書かれている

これは他の税理士事務所の記事には書けない、〇〇様だけの情報です。今は1行だけですが、ここは記事の一番の武器になります。

優先して直したい3つ

すべてを一度に直す必要はありません。効果の大きい順に3つだけ挙げます。

1位: 見出しをつける

今の原稿は見出しがなく、文章が続いている状態です。

見出しをつけるだけで、読みやすさも検索順位も大きく変わります。

2位: 結論を最初に書く

「創業前や創業のタイミングが一番良い」という答えが、記事の最後にあります。

これを冒頭に移動するのがおすすめです。

3位: 事務所のご紹介を短くする

3段落目のサービス紹介は、この記事を読む人がまだ知りたい情報ではありません。

思い切って減らすことをおすすめします。

いただいた原稿

本文中の色がついた箇所にコメントを入れています。

税理士について

私は八王子で税理士事務所を営んでおります松山と申します。今回は税理士に依頼するタイミングについて書いてみたいと思います。

創業される方から「税理士さんっていつからお願いすればいいんですか」と聞かれることがよくあります。多くの方は、売上が大きくなってからでいいとお考えのようです。しかし、本当にそうでしょうか。

当事務所は創業支援に特化しており、開業届の作成から青色申告承認申請書の提出、記帳指導、決算申告まで一貫してサポートしております。また、創業融資のご相談も承っており、日本政策金融公庫への申込書類の作成支援も行っております。顧問契約は月額1万円からご用意しております。スポットでのご相談も可能です。業種別の対応も行っており、これまで多くのお客さまをご支援してまいりました。

青色申告の承認申請には期限があります。開業から2ヶ月以内です。これを過ぎると白色申告になってしまいます。

先日も融資の面談に同席させていただきました。

税務署への届出は色々あります。開業届、青色申告承認申請書、給与支払事務所等の開設届出書などです。ご自身でも提出できますが、抜け漏れがあると後で困ることになります。

創業前や創業のタイミングでご相談いただくのが一番良いと思います。早い方がいいです。

お気軽にご相談ください。