

自分プロモーション読書会 (2018.12.1)

課題図書『お客が集まるオンライン・コンテンツの作り方』

1.あなたがブログに記事を書き、Facebook や twitter で発信をする意味を整理してみましょう。

①なぜ、書く必要がありますか？ 書くことで、どのようなメリットがあり、書かなければ、どのような不都合が生じる可能性がありますか？

②CHAPTER 2 の「11 のルール」のうち、あなたにとって重要だと感じたことはどれですか？
その理由は何ですか？

③【Chapter 3-4】あなたは、どんな想いと価値を、誰に伝えるために仕事をしていますか？
その先に、どのような未来を見えていますか？

④それを語るあなたの「他の同業他社との明らかな違い」は何ですか？

“大きな成功を取めているブランドは、ライバルと一線を画する明確な「signature」を確立している。” (リンダ・グラットン著『WORK SHIFT』)

2. 【CHAPTER 5】あなたがプロフェッショナルとして、もし1冊の書籍を書くとしたら、どのようなタイトルの本になりますか？

①その章立てを8章構成として、章のタイトルとコンテンツを考えてみましょう。

1

2

3

4

5

6

7

8

②その8つのトピックスについて、一定スケジュールで記事・動画などのコンテンツを作り、配信する計画を作りましょう。

ブログ記事：週 記事, 執筆する曜日：

twitter：1日 投稿

LINE@：週 記事

③CHAPTER 5 に書かれていることで、継続的な発信をしていく上で心に留めておくべきと感じたことはありましたか？

3. 【CHAPTER 6～10】 毎日書けるネタはこう手に入れる！

ココ掘れワンワンシート

1. 「世間の困りごと」にアクセスせよ！

ニュースや誰かの書いたブログ記事、Yahoo!知恵袋などから「自分が助けてやれる、世間の困りごと・疑問」を拾ってくる。→No. 5, 6, 7, 25

.....

.....

.....

2. 話題のコト（イベント、祭、トレンド）・モノ（商品、風景）に乗れ！

「今日は何の日？」を調べる（日付検索）だけでも、ネタは無尽蔵に掘り出せる。流行のものなら検索にもひっかかりやすい。新聞は購読必須！→No. 5, 6, 8,

.....

.....

.....

3. プロとして受けた質問、相談をリストアップせよ！

誰かに相談されたこと、アドバイスをしたことは、どんなに些細なことでも誰かの役に立つ。→No. 1, 4, 12, 13, 15

.....

.....

.....

4. 何もなければ自分でイベントを起こせ！

インタビュー、パワーランチ、無料相談会、勉強会、人気サービス利用、学んだことの実践。→No. 1, 2, 9, 10, 11, 14

.....

.....

.....

5. 書籍ネタはテッパン！

「読んでみた」「やってみた」「書評・紹介」など、本に関するネタは検索されやすい。

.....

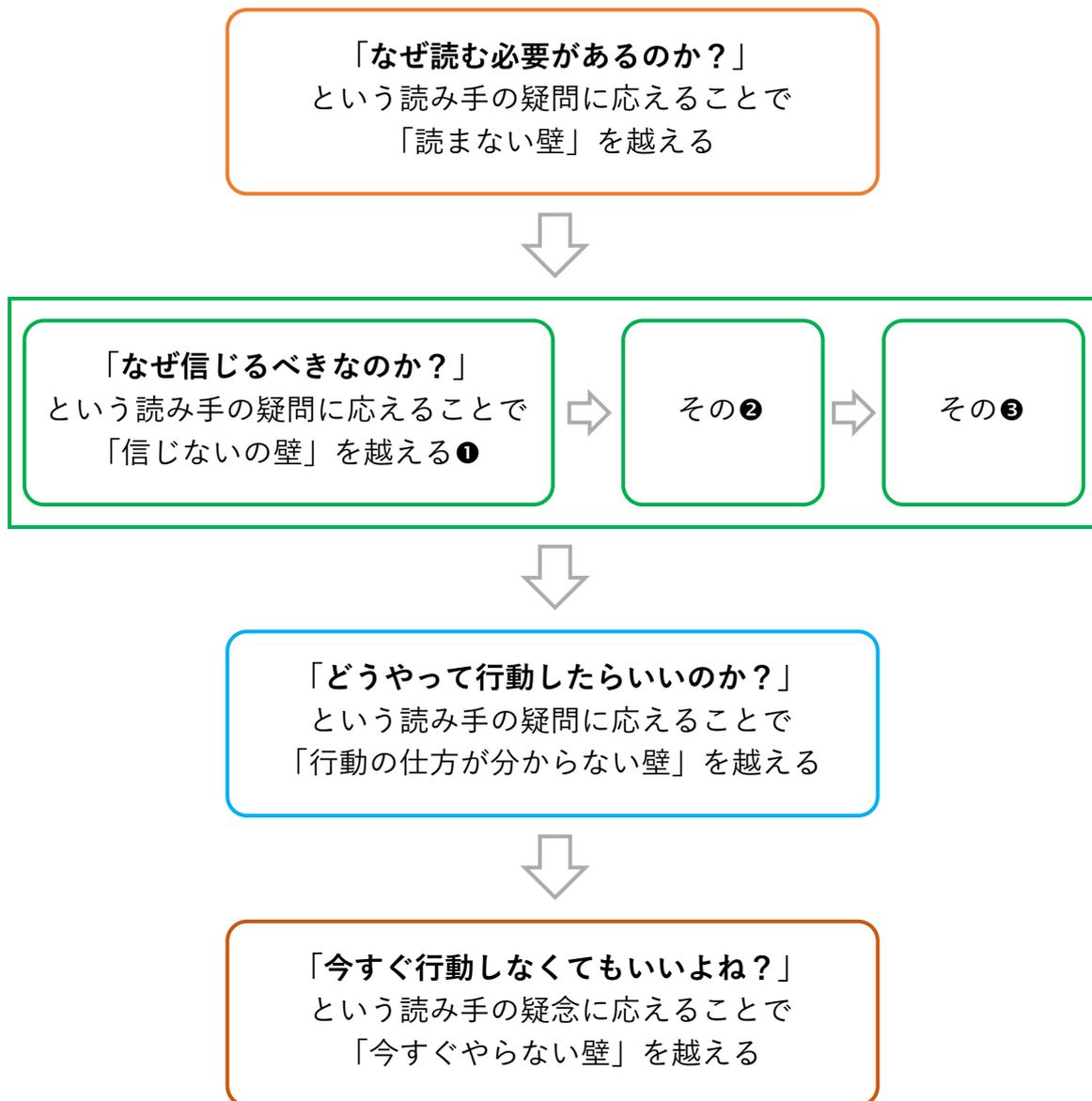
.....

.....

4. 【CHAPTER 11】 伝わる文章を書くためのスタイルとフォーマットを手に入れよう。

①記事の冒頭に書く、「私のキャッチコピー」を作ろう。

②ブログのフォーマットを理解しよう。【よしこいの壁を越える！】



【付録】 ブログで集めた「信頼」と「興味」を「売り上げ」に変える鍵！

セールスページ基本フォーマット

【留意点】 トーン&マナーを考えて、色味、フォント、写真、デザインを考えること。
以下の流れは、『お客のすごい集め方』の表現を採用しています。

■ヘッダ

- ・ スクロールなしで読める分量
- ・ アイキャッチとして勲章、メダル、シールなどを用意
- ・ このページでセールスする商品で手に入る「ベネフィット」を簡潔かつ具体的に表現。
- ・ 見せるべきは「他との違い」「ユニークなコンセプト」

■結果（メリット+ベネフィット）

- ・ 相手の問題意識への共感
- ・ ヘッダに表現した「メリット」が、どのようなベネフィットを生むのか、具体的に説明。
- ・ ベネフィットは箇条書き（ブレット）で簡潔に整理して提示する。
- ・ 社会性を前面に出した、この商品のファンクション

■信頼

- ・ 提供者プロフィール
- ・ 出版履歴、受賞歴
- ・ 推薦者（有名人が有効）

■実証（お客様が体験するプロセスとその奥行き）

- ・ ヘッダで語ったメリットが生まれる根拠 ・ メソッド ・ 具体的な手順 ・ 歴史（開発秘話） ・ 違い、新しさ、ユニークさ
- ・ その「結果」から生まれるベネフィット

■安心

- ・ お客様の声（可能なら顔写真、年齢・性別、身分を添えて）
- ・ 手書きのものをスキャンした画像+テキスト文字

■オファー・商品情報

- ・ 「限定」のある割引、人数制限など
- ・ 提供する商品の詳細（お客様目線で分かりやすく特徴やオプションをピックアップ）
- ・ 価格
- ・ キャンセルポリシー

■申し込みボタン

- ・ 期限・支払い方法

■追伸

- ・ 全体のまとめ、メリット・ベネフィットの念押し
- ・ 購入者にリスクがないことを明示
- ・ 商品ではなく、コンセプトを前面に出す。
- ・ 共感を引き出す

【付録②】効果の高いサイトを作るために、自問自答で【自分の価値】を引き出す

「私の価値はどこ？」質問集

- 1.あなたのビジネスのお客様の特徴を具体的に挙げてください。(職種、年齢層、性別、その他)
- 2.お客様は、日頃、どんな悩みを持っていらっしゃるのでしょうか？
- 3.その悩みは、特にどんな場面、シーン、時に強く感じるのでしょうか？
- 4.これまでに契約（申し込み）してくれたお客様は、どんなきっかけがあって、申し込みに踏み切ったのでしょうか？
- 5.申し込みに踏み切るまで、なぜ申し込まなかったのでしょうか？あるいは、ライバル業者の商品やサービスを利用していたのでしょうか？
- 6.実際に商品・サービスを利用した方の中で、特に大きな成果や満足感を手にして下さった方はどんな方ですか？もし著名人がいれば、実名と、どういう成果・満足を手にしたのか教えてください。
- 7.実際に商品・サービスを利用した方からもらった、具体的な感謝の言葉を列挙してください。
 - ・
 - ・
 - ・
- 8.あなたの商品・サービスの特徴を、ライバル業者との「違い」で説明してください。
- 9.簡単に（ひとことで）言うと、その商品・サービスは何がどうすごいのですか？
- 10.あなたの商品・サービスのもっとも効果的な使い方（利用のしかた）を説明してください。
- 11.そもそも、あなたはなぜ、その商品・サービスをビジネスで扱っているのですか？
- 12.あなたのプロフィール、実績（受賞歴）を400文字程度で紹介してください。

