

【限定レポート】

成約率52%・**月商387万円**売り上げた
シナリオ戦略とバックエンドの販売導線

約17,000字/PDF81枚



「コンテンツ販売をしたいけど、どう収益を伸ばしていけばいいか知りたい」

「商品用意できないし、どう販売すればいいか導線が作れない」

「自分にあったビジネスを構築するまでの全体像やゴールが見えない」

という方に向けて、このレポートでは、

- ・フォロワーや読者が少ない弱者でも
- ・忙しくて時間がなかなか取れなくても
- ・実績や自信、凄い人達との交流がなくても
- ・質の高いコンテンツ作れなくても

**価値観のあう少数の人とだけ静かにビジネスをやりつつ
月収30万～50万を安定的に稼げるようになり、**

**会社に依存せずに自分の力で稼ぐ武器と自信を身に付け、
ビジネスを通してお客さんに感謝されてやりがいや充実感
を味わいつつ、**

**競争せずに好きな人とだけ関わるストレスフリーな
ライフスタイルを実現する**

そのために必要な事を余すことなく話していきます。

オーバーに言い過ぎてしまったかも、と一瞬感じましたが決してこれは言い過ぎではありません。

それは読み進めてもらう間に納得して頂けるはずです。

▼このレポートを読んだ方の感想の一部

レポート読ませていただきました！

これまで、コンテンツを色々で作成してきましたが、なかなか公式LINEの登録がなかったり、通話への申込みがなかったりという状況でした。

今回のレポートを読んでその原因が明らかにコンテンツに『シナリオ』がないことだと気づくことができました。

もっと早く知っていれば、あんなに悲しい想いをしなくて済んだのに、と
思ってしまうような目から鱗の内容でした。

そもそも、僕はコンテンツをなぜ作るのか。ここを考えて作れてなかった
なと感じます。

また、実績なくてどうしようと思っただけですが、全然そこは問題
じゃないんだ。ということ論理的に説明してくれていて、自分でもでき
そうだなと思えました。

今もちょうどコンテンツを作り始めようと思っていたところだったので、
今回の学びを活かして読者に『行動』をしてもらえるようなコンテンツを
作ろうと思います。

レポート拝読いたしました！

今まで自分はどうしても「有料級の価値提供をすれば勝手に問い合わせが来る」というふうに勘違いしていました。でも、レポートを読んだことで有料級の価値提供に加えて、「共有した根本原因を解決法実践の場」「個別具体的に合わせた相談の場」というようなシナリオ、文脈があつてこそ、問い合わせが安定するんだと知ってかなり常識が破壊されました！

確かに自分が問い合わせをしたときのことを考えたら、「ノウハウや根本原因を知る」→「早く実践して解決したい！ゴール達成したい！という気持ちになる」→「自分に合ったプランで行動できる方法がわかる場を発見」→「これだ！と思って問い合わせ」というパターンばかりだったと感じて、よくできてるなと感じました！

このシナリオの概念があれば、既存の無料プレゼントなどのCTAをうまく変えることで、機能する仕組みが何個か作れるのではないかと思い、ワクワクしています！

非常に有益な気づきをありがとうございました！

フリスクさん、

メモ取りながら一気に読みました！

大変勉強になるレポートでした。共有いただきありがとうございました😊

・ 共感

自身の失敗談・レポート

+ 勇気が付く、励まし、背中押し

・ 本編 ↔ CTA (無料通話相談)

↑
これがつなげてほしいと教わりたい

- ・ ニを解決してほしいと現状のままに
- ・ 今の自分にはこれが1歩目
- ・ ニが解決すれば全部うまくい
- ・ ニさえ手に入れば全部うまく
- ・ こんな良い未来が待っている

ニをその場で感じてもらえる

⇒ 「ニはコレだよ」

- STEP
- ① ストーリーを伝える
 - ② 解決策を伝える
 - ③ 企画化
- 自然に

フリスクさん、レポート拝見しました！

今回のレポートでシナリオに関しての理解がかなり深まりました。

以前に自分がやっちゃってしまっていたことが本編とCTAの関係を学んだことで、
「何でNG」だったのかを改めて理解することができました。

機能を全面に打ち出すことで自分が選ばれる理由がどんどん薄くなっていくのを当時の自分に何度も言い聞かせたいくらいです💧

以前フリスクさんから教わった"問い合わせの穴を作る"というのを今回具体例と一緒に学べたので、

共感されて本編とCTAが一致しているから自然と相手が行動して問い合わせまで来てくれるんだなとスッと入ってきました。

これから自分が立ち上げていく0→1のコミュニティでもかなり使える考え方だったので、参考にさせていただきます！

自己紹介が遅れました。フリスクと申します。

僕の事を知らないという方の為に、自己紹介ページをのせておきますね。

>>[ブログで月収18万稼いだ後ゲーム廃人になった話](#)

自慢してるみたいで嫌ですが信用して頂くために、僕の活動実績を軽く書いておきます。

(僕の事を知ってる方は、読み飛ばしてもらっても構いません)

<フリスクの実績>

- ・ 2ヶ月で600万売り上げる
- ・ 独自コンテンツを累計200本以上販売
- ・ コンサルや指導100名超え

▼指導させて頂いた方の実績



【ご報告】

17:53

1年50万円のコースで成約、入金まで完了しましたー!!!

に入ってから3ヶ月半でゼロイチ達成です！

のおかげで達成できました！

本当にありがとうございます🙏🌟

全くダメだった期間が長かったので、ついにやったぞお！という感じです🔥
さらに、初めてのお客さんがペルソナど真ん中ですごく嬉しいです！

全力でサポートしていきたいと思えます！！



22:13

さきほど、半年20万のコンサルが取れました〜!!!!🙏🙏

「自己投資もして鬼行動しているけどなかなか稼げない」っていうペルソナどんぴしゃのお客さまで、個人的にも仲良くお話していた方に申し込んでいただけのため、今後の半年が今からすごく楽しみでワクワクしています😊

指南いただき、ほんとにありがとうございました！！><。

私も、彼女にとってみなさんのような存在になれるよう、もっと精進していきます。

取り急ぎご報告でした。みなさんの成果報告ラッシュに便乗できてよかったです😊)

22:41

お疲れ様です！

半年60万円で成約しました！

の企画から来てくれた方でした！

23:31

本日の問い合わせ、1年150万で成約しました。

最高月収更新です。

ペルソナに近いお客さんを引き寄せられたのが成功要因でした。

これで1年成約は、3人目です。

やはりのコンセプトメイキングは素晴らしいです。

この勢いによって、まだまだ飛躍していきます。

9:37

1年60万で延長成約しました。

そして今月最高月収更新で、211万となりました。

先日1年間のコンサルを終えた方です。昨日1年のコンサル受講後の対談動画を撮り終えてから話していく中で、

「やっぱりさんのもとで、もっと勉強させてもらいたいです！」

とのお言葉をいただき、延長をご決断いただきました。


金銭的な事情も踏まえてサービス内容をカスタマイズし、60万でのご継続です。

9:37 

1年60万で延長成約しました。

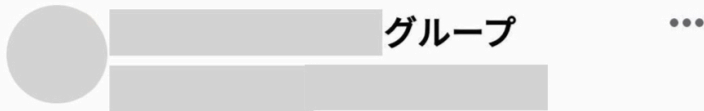
そして今月最高月収更新で、211万となりました。

先日1年間のコンサルを終えた方です。昨日1年のコンサル受講後の対談動画を撮り終えてから話していく中で、

「やっぱり  さんのもとで、もっと勉強させてもらいたいです！」

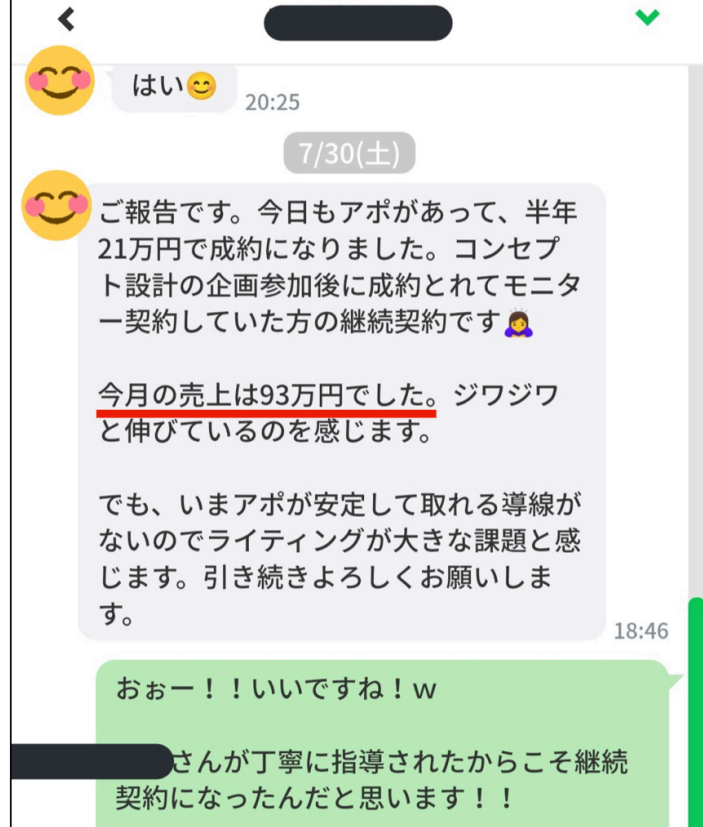
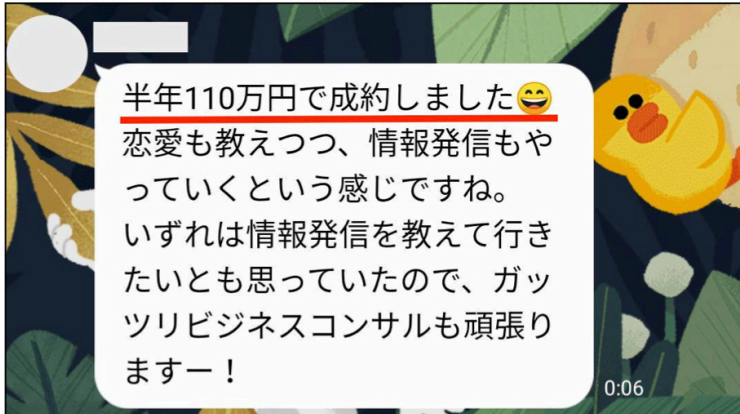
とのお言葉をいただき、延長をご決断いただきました。

金銭的な事情も踏まえてサービス内容をカスタマイズし、60万でのご継続です。



半年85万で成約しました！

6月後半に新キラーページ、新LPをリリースしてからの第1号のお客さんです。



◎ビジネス系

- 月収25万達成 : 1名
- 月収40万達成 : 1名
- 月収100万達成 : 1名
- 月収130万達成 : 1名
- 月収220万達成 : 1名

◎恋愛系

- 月収25万達成 : 1名
- 月収133万達成 : 1名
- 月収200万達成 : 1名

◎健康系

- 月収70万達成 : 1名
- 月収180万達成 : 1名

他に指導させて頂いてるジャンルとしては、大学受験、パーソナルトレーナー、占い、メンタルコーチ、筋トレ、動画編集などがあります。

「独自商品つくりたいけどまだ用意できないから、とりあえず実績作りの為にBrainアフィリエイトをやったりコンテンツ販売をしてみよう」

っていう感じで、コンテンツ販売から始めようとしていてそこから、コミュニティ運営やコンサル等、自分の商品やサービスを用意して収益を伸ばしていきたいけど

「これが正しいのか？」

「この順番であってるの？」

っていう感じでゴールが見えてない不安もあると思います。

もういきなり結論から言っていきます。

何かというと

『行動してもらえるコンテンツ作り』

をする事でそれらは全て解決します。

『シナリオコンテンツ』と呼ばれるものです。

聞き慣れない言葉だと思いますが、後ほど詳しく説明していきます。

僕は3日間ほどでさくっと作成したシナリオコンテンツを配布して、

客単価40万超え
成約率52%
月商387万円

を叩き出す事に成功しました。



(35人ほど企画に参加して頂きました)

その時のシナリオコンテンツの文字数は約1万5千字程度で、非常にコンパクトなPDFレポートです。

使用したのは、

- ・ Twitter
- ・ 公式LINE

の2つだけです。

LPも広告も複雑なステップも使用しておりません。

実力者に紹介してもらったりとか入念に準備して派手にプロモーションしたわけでもなく、コンテンツ作成から配布まで完全に僕一人でやりました。

今回は僕がその数字を叩き出した、

『シナリオ戦略とバックエンドの導線設計術』

について包み隠さずすべて公開していきます。

ちなみに『シナリオ』とは分かりやすくいうと、相手に行動してもらおう事だと思ってもらえれば大丈夫です。

それを、コンテンツに組み込む必要があるのです。
相手に行動してもらおうコンテンツを組みこむというのは、

ひたすら欲望を刺激させたり、
強引に煽ったりしたり
限定性や希少性をつけたり

こういう事をしましょう、という意味では決してありません。

そんな単純なものではないのです。

20年以上続く、長い情報発信ビジネスの歴史の中で結果を出し続けている人や成功者と呼ばれる人はみんなコンテンツに『シナリオ』をきちんと取り入れてます。

広い意味で言うと、そもそもコンテンツというのは

ブログも

Brainも

Instagramも

セールスレターも

YouTubeも

メルマガも

公式LINEも

Twitterも

ステップメールも

PDFも
noteも

こういうのって、全てコンテンツから成り立ってます。

長く稼ぎ生き残り続けている人は、これを自分のビジネスモデルに当てはめているので、コンテンツを使っていない人は、ほぼいないと言っても過言ではありません。

だからこそ、シナリオという概念は、今後

- ・ ステップメールで自動で商品売る
- ・ 有料コンテンツを販売する
- ・ 企画を行う
- ・ 通話セールス

をする際にも必ず必要になってきます。

10年、20年と持続可能なビジネスを構築していく上で、必要不可欠な概念なんです。

そしてこれらに共通するのは
『相手に行動してもらうこと』です。

例えば

- ・ オープンチャットに参加してもらおう
- ・ LINEやメルマガ読者になってもらおう
- ・ 無料相談に申し込んでもらおう
- ・ 引用RTしてもらい感想を送ってもらおう

これら全てが『行動』です。

行動してもらおう事さえすれば、商品を買ってもらったり
企画に参加してもらったり、口コミを広げてくれたり
してくれます。

**情報発信（コンテンツ）ビジネスを通じて、本質的な力や
スキル、武器や自信を身に付けようと思ったら**

**DRM（集客、教育、販売）までに必要なプロセスにおいて
「シナリオ」というのは欠かせないのです。**

だからこそ **「いかに行動してもらうか」** が重要なんです。

先ほどでもお伝えしましたが、『コンテンツ』は様々な形式が存在します。

- ・noteやBrain
- ・ウェビナー
- ・PDFレポート
- ・マインドマップ動画

などなど、無料・有料問わずいろんな形がありますよね。

- ・PDF何十枚、動画何十時間といったボリューム性
- ・独自性、具体性、有益性、分かりやすさ

も揃っていて、その上で『**圧倒的な価値提供**』をしている。

それなのに

「なぜかその後のバックエンドが売れない」

「コンテンツは受け取ってくれてるのに無料相談には申し込まれない」

という人はめちゃくちゃ多いです。

これも、そもそも『シナリオ』の概念が抜け落ちている事が原因なのです。

ゴミを量産していた過去のフリスク

商品を買ってもらったり、無料相談に申し込んでもらう為には、行動してもらう為のシナリオが入っている必要があると説明しました。

僕も最初からうまくできたわけではありません。

というか失敗しまくりでしたw

相手に行動してもらう為のコンテンツ作りが出来てなかったんですよね。

「とにかく価値提供してコンテンツを作ればいい」

「有益情報をまとめれば喜んでくれるでしょ」

としか考えていませんでした。

- ・ ブログ記事を100記事以上書いてみたり、
- ・ インフルエンサーの真似をして、ボリュームのある1万字以上の無料コンテンツを大量に作ったり

とか。

それで確かに、読者さんやフォロワーの人には喜んでほもらえました。

記事やコンテンツを配布すると、LINE読者の方から

「すごく勉強になりました！」

「次も楽しみにしてます！」

通知が来て、やる気にもなったりしました。

ですが、そのコンテンツから企画に申し込んでもらったり、バックエンドが売れることはありませんでした。

行動してもらえそうな『シナリオ』がコンテンツに含まれていなかったからです。

もしかしたらあなたもnoteやBrain、ブログなど何かしらコンテンツを作った経験あるかもしれません。

「シナリオについてもっと早く知りたかったよ」

って思うかも知れませんが、逆にいうと今からお伝えする『シナリオ』の概念をコンテンツに取り入れるだけでいいんです。

それだけで相手に「行動」してもらえるコンテンツ作りが可能になるので、バックエンドが販売できたり無料相談に申し込んでもらえたりと、

集客から販売までの導線がきちんと通るのです。

なので情報収集してきた知識や取り組んだきた経験は、まったく無駄ではありません。

むしろ基礎的な所はクリアしていると思うので、さらに飛躍できるチャンスです。

僕のこれまでの失敗をやらずに済み、必要なポイントだけを抑えれば大丈夫なので、このレポートを見れば unnecessary な努力や試行錯誤はしなくてよくなります。

つまり大幅に時間を節約できます。

今までシナリオの概念が無かった僕の生徒さんやクライアントの方も、

本レポートでお伝えるするシナリオの概念を習得した結果、収益を伸ばす事に成功しています。

知っているか知らないかだけ

後ほど詳しく説明しますが、僕が今からお伝えるする「シナリオ」というのはぶっちゃけ、知ってるか知らないかだけの問題です。

「3万文字のPDFです！10時間以上ある動画です！」

という感じで、大ボリュームのコンテンツが作れなくてもまったく問題ありません。

- ・実績のある人との人脈
- ・カリスマ性やユニークさ
- ・強キャラ感
- ・派手さや権威
- ・独特な世界観

も一切不要です。

だからこそ、今からお伝えする「シナリオコンテンツ」は再現性があるのです。

『再現性＝誰がやっても同じ結果が得られる』

という事です。

つまり、今後あなたの生徒やクライアントの方にも自信を持って教えられます。

再現性のある事を教えるから、結果が出るし、結果が出るから満足してもらおう事ができる、という循環が起きます。

満足度が上がるから強引にセールスしなくてもリピートしてもらえて、売上も右肩上がりになっていきます。

何回も言いますが、

**派手な事をして目立つ必要ないし
独特な世界観も必要ないし
大きな実績や人脈も必要ありません。**

**『実績も経験も0の初心者でも確実に目の前のビジネスが
進む』**

って言ったら大げさかもしれませんが、それぐらい現実的かつ再現性があるものなんです。

それでは以下目次になります。

【目次】

第1章：弱者でも持っている唯一の武器	25
○ノウハウは一切不要な理由	29
第2章：申し込み数を最大化させる施策	32
○企画に申し込んでもらえない最大の原因	35
第3章：申込数が最大化する3つのステップ	36
○シナリオコンテンツの具体例	37
○ダイエットジャンル	38
○大学受験ジャンル	44
○恋愛ジャンル（マッチングアプリの攻略）	47
第4章：少ない労力で大きな成果を出す2つの要素	52
○シナリオコンテンツの文字数や量の目安	54
第5章：シナリオコンテンツから0→1フェイズを突破するまでの流れ	57
○有料商品が用意できてなくても逆オファーされる	58
第6章：月収30万～50万を安定させる戦略	60

第1章：弱者でも持っている唯一の武器

『シナリオコンテンツ』は、
相手に行動してもらうのが命という事を説明しました。

じゃあ行動してもらう為にはどうすればいいのか？

結論からいうと“共感”してもらう事が何より大事です。

「共感？ そんな事知ってるよ」

って思うかもしれませんが。

ですが、ちょっと待ってください。

正直、9割以上の稼げていない人は『共感』を起こせていません。

読み進めてもらえればいかに共感してもらう事が大事か分かるので、改めてしっかりと理解してみてください。

でですね、共感とは何かということ

「この人の価値観好きだなー」

とか

「この人の考え方めっちゃ分かるわー」

ってというような事ですね。

『情報発信ビジネスでうまくいくどうかはコンセプト でほぼ決まります』

みたいな事を聞いた事があると思いますが、その理由もここにあります。

「めちゃくちゃ実績も影響力あるけど、なんか考え方とか価値観合わないなー」

っていう人にお金を払って教わったり、商品買ったりってしないですよ。

だからお客さんにお金を払って行動してもらうには、
「共感」してもらう事が死ぬほど超絶大事なんです。

じゃあ共感してもらうにはどうすればいいのかというと、一番簡単なのが、自分のストーリーを語ることです。

これは単に自己紹介をした方がいいというわけではありません。

自分の失敗談やエピソードを話すことで、相手の心が動くんですよね。



例えば、

「学生時代めちゃくちゃ頭が悪かったけど、有名大学に合格して人生激変した」

「ずっと彼女が出来なくて自分に自信が持てずに苦しんでいたけど、筋トレを頑張ったら自信が付いて彼女もできた」

っていうストーリーって人の心が動きます。

小説を読んで感動して涙が止まらなくなるのもストーリーがあるからですね。

自分の失敗談を伝えたりもそうですが、

- ・ 勇気づけたり
- ・ 励ましたり
- ・ 背中を押したり

することで、頑張ってみようかなと前向きな気持ちになってやる気になってもらえたりします。

よくビジネス書などで

「人は理屈ではなく感情で動く」と聞くとと思いますが、まさにこれです。

人の共感を呼ぶ物語というのは、感情が揺さぶられるんです。

○ノウハウは一切不要な理由

企画に参加してもらったり、商品を購入してもらうにはとにかく行動してもらう事が大切だとお伝えしました。

そして、行動してもらう為には「共感」が何よりカギになってくる事も伝えました。

逆にいうと、知識や有益情報とか「ノウハウ」って勝負する必要はないんですよ。

多くの方は、特別な知識や誰もが知らないノウハウを伝えれば、自分の思い通りに相手は行動してくれると思いこんでいるのです。

「ノウハウをたくさん披露した方が実力をアピール出来るんじゃないの？」

って思うかもしれません。

確かに、有益なノウハウや知識、情報を分かりやすく伝える事で、相手は価値を感じてくれます。

冒頭でもお伝えしましたが、僕は昔、3万文字ぐらいの大ボリュームのコンテンツに、自分の所有するノウハウを全公開した事があり、多くの人に喜んでもらえました。

ですが、そのコンテンツから申し込みがある事はまったくありませんでした。

つまり、行動してもらおう事に失敗したんです。

基本的に、正しい知識や有益情報を知ったところで、人の心は動きません。

(ここメモの準備ですよ！)

ウィキペディアって情報は分かりやすく整理されてますが、まったく心は動かないですよ。

- ・正しい情報を並べる
- ・本に書いてある知識を書く
- ・有益ノウハウをまとめる

このような「機能的価値」に特化させても人を動かす事は難しいのです。

ただややこしいのですが、ノウハウ知識、有益な情報などの機能的価値はまったく意味がないわけではありません。

相手の心を鷲掴みにして離さないような魅せ方、表現などで、感情が動き、行動してもらえらるようなものであれば機能的価値も有効になります。

ですが、これって初心者の方には中々できない事ですし、難しいはずです。

だからこそ先程でも言いましたが初心者こそ、

“自分のストーリー等を交えつつ共感を生み、感情的な価値を提供する事”

が武器となるんです。

逆にいうと、共感だけで大丈夫なんですよ。

何回も言いますが、ノウハウや知識、情報で勝負する必要はありません。しなくてもいいんです。

第2章：申し込み数を最大化させる施策

行動してもらう為には共感をしてもらい、感情的価値が大切という事をお伝えしました。

ここから、より『シナリオ』の核となる部分を説明していきます。

ですね、多くの方は、**コンテンツの本編とCTAが繋がっていません。**

「本編とCTAが繋がってないってどういう事？」

感じるかもしれませんが、順番に説明していきます。

ビジネス系ジャンルを例にします。

↓↓↓

===

■例：ビジネス系ジャンル

・本編：コピーライティングで重要な3つの技術
「コピーライティングの技術はこの3つです。一つ目は～
で、二つ目は～で、三つ目は～です。」

・CTA：無料通話相談
「今回コピーライティングで重要な3つの技術について説明
しましたが、まだ分かりにくいと思います。」

そこで無料相談をやります！分からない部分に関しては僕
と通話して解決します！」

==

はい、これNGパターンです。

なぜか？

実はこれだと、本編とCTAが繋がっていないのです。

無料相談に申し込んでもらうまでの流れ（導線）が自然ではないんです。

ずっとあなたの発信を追っているファンであれば話は別ですが、だとしても申し込み率はめちゃくちゃ低くなります。

「ちゃんと無料相談で話すべき内容を伝えてるじゃないか」

って思うかもしれません。

なぜこれだと無料相談に申し込まれないのかというと、本編でコピーライティングの3つの技術についてしっかりと伝えているので、相手は

「ノウハウ十分知れたし、通話相談にのってもらう程でもないなー。まあいっか。」

という状態になります。

つまり、相手に通話相談の『必要性』を感じてもらっていないのです。

○企画に申し込んでもらえない最大の原因

大事なのは、

「ここを解決しないと現状のままだ」

「今の自分にはこれが必要だ」

「これが解決すれば全部うまくいく」

「これさえ手に入れば全てうまくいく」

「こんな良い未来が待ってる！」

と相手に

“その場で感じてもらうように” コンテンツを作っていないといけません。

それがシナリオコンテンツです。

(ここ死ぬほど大事です)

ただちょっと難しいかもしれませんが、いまは感覚を掴んでもらえればOKです。

第3章：申込数が最大化する3つのステップ

そして、シナリオコンテンツでは以下の3つのステップが重要です。

【申込数が最大化する3ステップ】

STEP ①

ストーリーを使い、根本原因を共有する

STEP ②

解決策を伝える

STEP ③

企画化

この3つですね。

この3つの流れでシナリオを組む事で、

『企画に無理なく自然に参加してもらう事』

が可能になります。

- ・ 無料通話相談
- ・ 有料商品の購入
- ・ オープンチャット参加の申し込み
- ・ LINEやメルマガ登録

などなど、何から行動を促す際には必須の流れになります。

(僕もこの3つの流れを意識してコンテンツを作っており、たった一つのPDFレポートで400万近く売り上げました)

○シナリオコンテンツの具体例

これだけだとちょっとイメージしにくいと思うので、具体例を挙げながら説明していきますね。

まずはダイエットのジャンルからです。

○ダイエットジャンル



STEP ①

ストーリーを使い、根本原因を共有する

私は、痩せるまでにこれまでに様々な事を試しました。

- ・ 糖質制限
- ・ 筋トレ
- ・ 断食
- ・ 有酸素運動

等、巷で言われるような数々なダイエット方法を試しては辞め、試しては辞めて…という感じで挫折してきました。

3日坊主で終わったやつもあれば、1ヶ月ぐらい続けて2キロぐらい痩せて、その後辞めてしまった時もあります。

ある時、地元の友だちと飲みにいってるときに、ダイエットしようとしている事を伝えたら「俺も実はダイエットしたくて・・・」と言われました。

友達と一緒に頑張れば継続出来るのでは？と考えて、「無理なく痩せよう」みたいな主旨でLINEグループを作りました。

そこで何を食べたか、どういう運動をしたか、っていうのを報告しあうようにしたんです。

報告する事でよりダイエットに意識を向ける事ができたんですよね。

そしたら自分だけじゃなくて、誰かと一緒にダイエットをしていくという環境のおかげで2ヶ月継続ができました。

その結果、3ヶ月継続できて10キロ痩せる事ができ、半年経った今でもリバウンドせずに体重を維持することができている。

いまでも無理なく、運動や食事制限が歯磨きのように楽に習慣化できてます。

振り返ってみると、ダイエットの方法とかやり方とか関係なくて『環境があったかか無かったか』それだけでした。

私の経験を通して、

「このダイエット方法をすれば痩せれる、というよりも継続さえすれば良さそう」

「やり方は何でもよくて、とにかく継続すれば無理なく痩せられるな」

というのが体感できました。

ダイエットを成功させるには、『いかに継続できる環境に身を置いているか』が命運を分けることを、実践を通して分かったのです。



☆ポイント

現状から成功までのストーリーを語り、今まで成功できなかった根本原因はこれだったのです！っていう伝え方をするといいですね。

STEP ②

解決策を伝える

私自身のダイエットの成功体験を通じて言える事ですが、ダイエットの手法は関係ありません。

「継続できる環境」があることで、ダイエットは成功するんです。リバウンドせずに、理想の体型になる事ができるのです。

STEP ③

企画化

今回のコンテンツでは、ダイエットを成功させるには「継続できる環境」が重要という事を伝えました。

そこで、本気でダイエットを成功させたい、という方の為に『無理なく痩せる』というのをテーマにしたコミュニティ（LINEグループ）を今回用意しました。

真剣に人生を変えたい方の参加、是非お待ちしております。

==

…はい、ちょっと分かりにくいかもしれませんが、シナリオというのはこういうイメージです。

今の具体例はあくまで一例ですが、**本編とCTAの部分が自然に繋がってますよね。**

これをコンテンツ内で表現する必要があります。

▼こんな感じです。

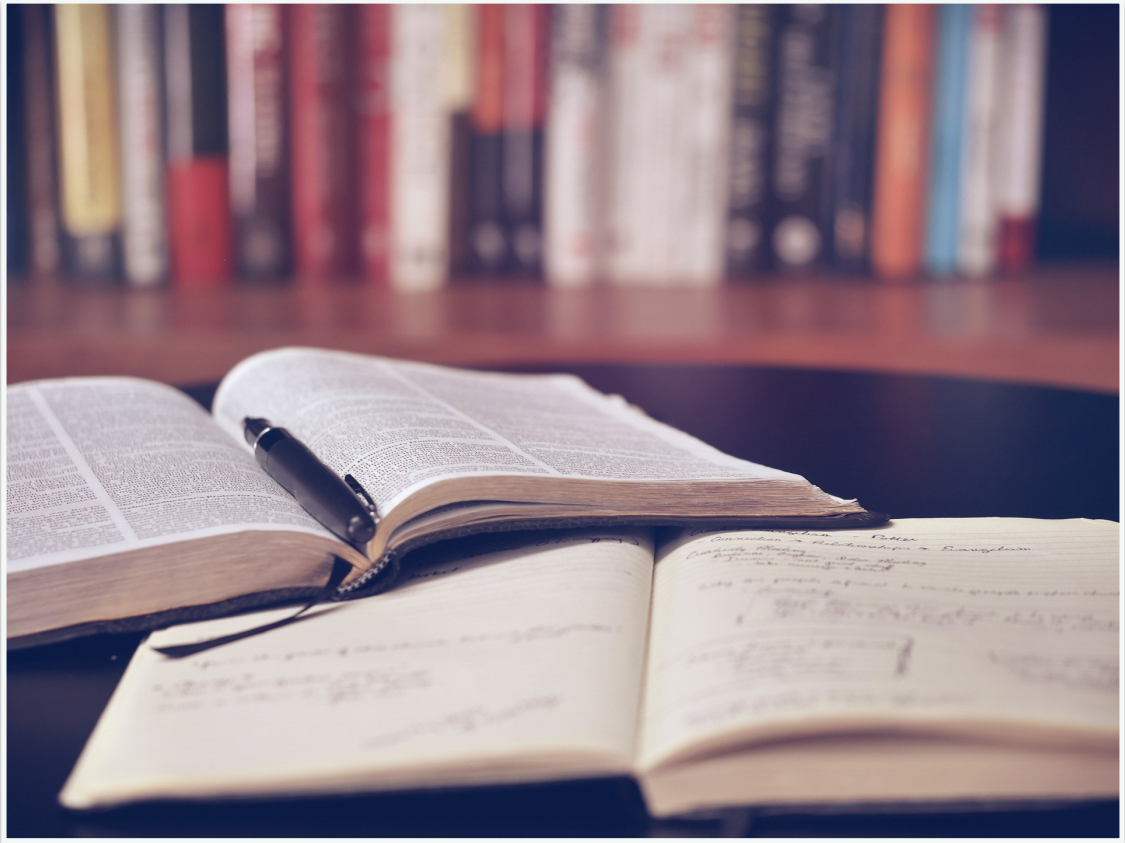
<本編>

- ①ストーリーを使い、
根本原因を共有
- ②解決策を伝える

<CTA>

- ③企画化

まだイメージ掴めないと思うので、
次は大学受験のジャンルで説明しますね。



○大学受験ジャンル

STEP ①

ストーリーを使い、根本原因を共有する

僕は昔からだらだら勉強をしてしまい、中々成績を上げる事が出来ませんでした。

勉強方法や記憶術など、学習テクニックは色々あります。

ですが僕は時間を効率良く使う事で、短い勉強時間で志望校に合格する事が出来たんです。

そして効率よく勉強していくには、勉強の計画を立てる事が何より重要だという事に気付きました。

勉強の計画を立てていなかった事が、偏差値が上がらなかった根本の原因だったんです。

STEP ②

解決策を伝える

僕の生徒さんも勉強計画の立て方を学んだ事で、志望校に合格する事ができました。

そんな勉強計画の立て方は3つあります。

- 1, 現状把握
- 2, 目標設定
- 3, 優先順位付け

この3点です。

1点目は～です。

STEP ③

企画化

勉強計画の立て方で重要な点を3つ紹介しました。

でも、これって一人だと中々難しいんです。僕も一人で習得するのにかなり時間がかかりました。

計画の立て方は、本などでも書いてありますが「自分の生活環境にあった計画」を立てられるかはまた別問題なんです。

個別にヒアリングして現状把握しながらじゃないと、適切な勉強計画を立てる事は出来ません。

そこで、より真剣に偏差値を上げたい、という方に向けて個別相談会を実施します。

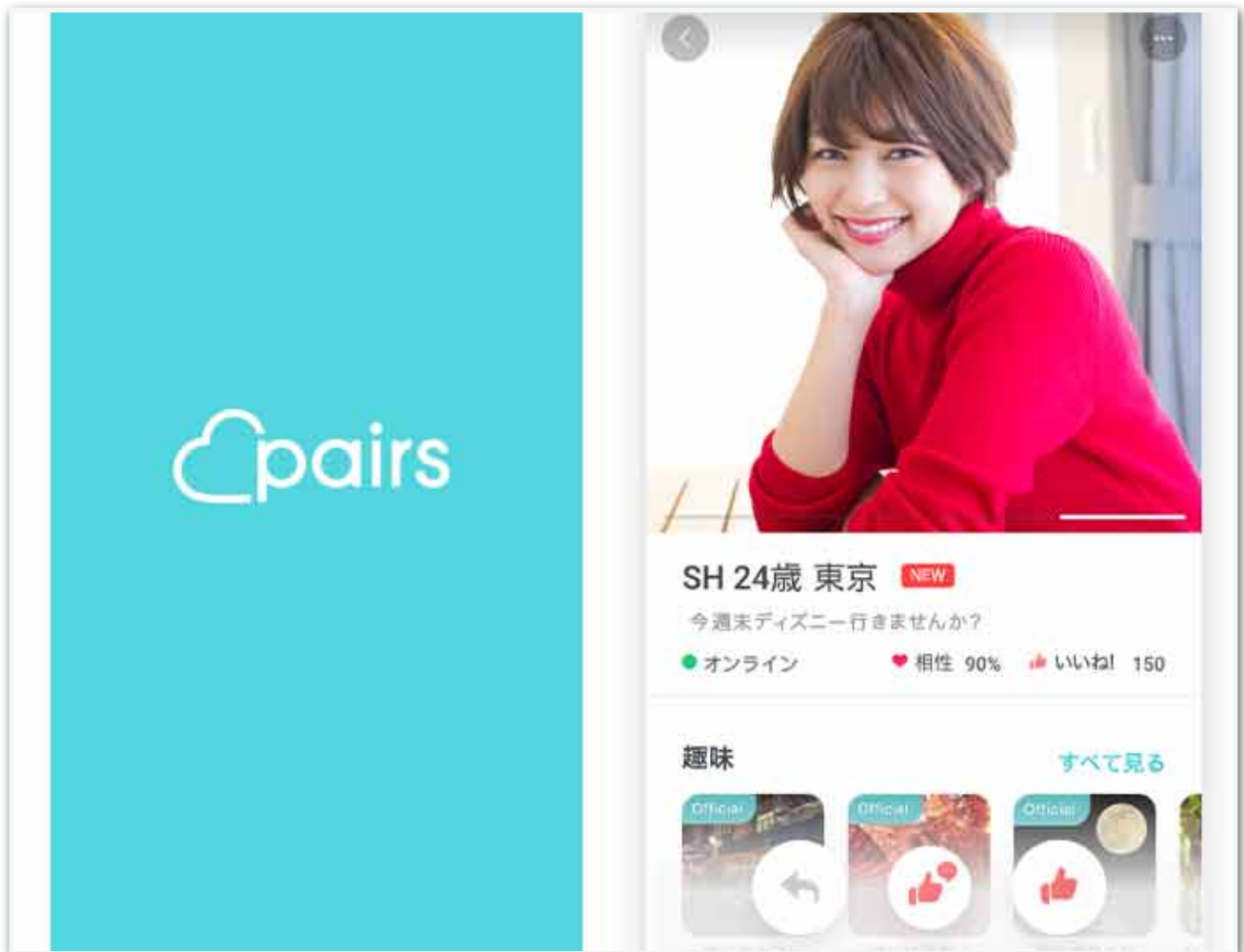
僕と一対一で話す機会を設けましたので一緒に勉強計画を立てていきましょう！

==

…はい、大学受験の例だとこんな感じですね。

最後は、恋愛ジャンルで説明します。

○恋愛ジャンル（マッチングアプリの攻略）



STEP ①

ストーリーを使い、根本原因を伝える

僕は元々「彼女いない歴＝年齢」という典型的な非モテでした。

「マッチングアプリであればハードルが低いし、彼女作りやすいだろう」と考えて取り組みましたが、全然うまくいきませんでした。

ですがある時、プロフィールの文章を見直した所、理想の女性に出会うことができ、無事彼女を作ることに成功しました。

マッチングアプリでうまくいかなかったのは『プロフィール文章』が根本原因でした。

STEP ②

解決策を伝える

僕自身の経験を踏まえて言える事ですが、マッチングアプリを攻略する上で一番重要なのが、プロフィールの文章です。

いくら写真がイケてたりしても、プロフィールの文章が微妙だと、女性は不安に感じてしまい、全くマッチングする事が出来ないからです。

逆に、自己紹介文さえ完璧に整える事ができれば、タイプの女性とマッチングする事ができます。

そこで今回は、プロフィール文で大事な要素を5つ紹介します。

僕が、タイプの女性と大量にマッチングできるようになったのは、以下の5つの要素を盛り込んだからなんです。

- 1, 仕事への想いを語り尊敬を獲得する
- 2, 価値観を伝える
- 3, 登録した理由
- 4, 趣味を書く
- 5, ネガティブな事は書かない

この5つです。

③企画化

プロフィール文章について、大事な要素を伝えました。

ですが、プロフィールは、出会いたい女性のタイプによって書くことが何より重要です。

その女性にウケるような文章を書かないといけません。

でも、これって一人だと中々出来ませんよね。そこで、プロフィール添削をやりたいと思います。

タイプの女性やあなたの価値観を直接聞きながら、最適なプロフィール文章を僕と二人三脚で作っていく、というものです。

メッセージだけだと、情報量に限界がありますし時間がかかってしまうので、ZOOMを使って話しながら、プロフィール添削をさせていただきます。

===

…はい、恋愛ジャンルだとこんな感じです。

色々なジャンルの具体例を用いて説明しましたが、もう一度おさらいすると、シナリオコンテンツでは以下の3つのステップが重要です。

【申込数が最大化する3ステップ】

STEP ①

ストーリーを使い、根本原因を共有する

STEP ②

解決策を伝える

STEP ③

企画化

この3つの流れをうまく使うことで

**相手に自然に参加してもらって
価値観のあう人が集まりやすくなるので、ストレスフ
リーでビジネスを進めていきます。**

行動の訴求も違和感がないので、煽ったりしなくても反応率は桁違いに上がります。

是非活用してみてください。

第4章：少ない労力で大きな成果を出す2つの要素

さていかがでしたでしょうか？

相手に行動してもらおう為の『シナリオ』とはこういう事です。

ぶっちゃけそんなに難しくないのがお分かり頂けたかと思えます。

でも多くの方は、本編とCTAが繋がってないコンテンツだから違和感が出てしまってます。

だから相手にスムーズに申し込みとか行動をしてもらえないんです。

コンテンツがどれだけ有益で分かりやすくボリュームがあって役立つものであっても、

- ・LINEやメルマガ登録してもらえない

- ・ 無料コンテンツが受け取ってもらえない
- ・ レター書いても商品売れない
- ・ 通話相談に申し込んでもらえない
- ・ 企画に参加してもらえない

という事態に陥ってしまうのは、**本編とCTAに乖離があるからなんです。**

冒頭で、共感してもらい感情を揺さぶるのが行動してもらう為のカギである、という事をお伝えしました。

つまりここまでまとめると、

- ① 共感
- ② 本編とCTAを一致させる

という事を意識してコンテンツを作れば、シナリオコンテンツは完成します。

難しく感じるかもしれませんが、逆にいうとこの2つだけ意識すればいいんですよ。

会員サイトのような、膨大な量かつ質の高いコンテンツが用意できなくて大丈夫です。

『共感』 『本編とCTAの一致』

というこの2点さえ抑えてあればいいのです。

それさえで聞いていれば、派手で目立つプロモーションも不要なので、

少ない労力で静かに大きな成果を出す事が可能になります。

○シナリオコンテンツの文字数や量の目安

「シナリオコンテンツの文字数や量の目安ってどれぐらいなの？」

って思うかも知れません。

動画でいうと、目安としては大体40分前後ぐらいですね。長くても1時間程度で十分です。

PDFレポート等の文章コンテンツであれば、本編だけであれば7000字～1万字程度。

「1万字ってめっちゃボリュームあるやん！」

って感じるかもしれませんが、
文量としては、3000～3500字のブログ記事3つ分ぐらいです。

ブログ記事の更新に慣れてる人だったら、早ければ2、3日程度で作り終わると思います。

作成に慣れていなかったとしても、一週間程度あれば十分作れるはずです。

約7日で作ったコンテンツで、企画に参加してもらったり無料相談に申し込んでもらえるなら、めちゃくちゃコスパ良くないですか？

そのたった一つのコンテンツから10件、20件申し込みがあれば、それはもう仕組み化できるということです。

自分の独自商品やサービスを用意していれば、

自動で収益を生み続ける装置が出来上がった

と言っても言い過ぎではないはずです。
(赤文字のところ、超怪しい言い方w)

これがシナリオコンテンツの威力です。

LPやステップメールを時間かけて作らなくて済みますしね。

テキストにしる動画にしる、分量が多ければいいというわけではありません。

むしろ、ただ量があるだけだと最後（CTA）まで読んでもらえる確率が減っていきます。

また、共感してもらうのが前提なので、

自分と同じ価値観や似たような考え方の人が集まるから気の合わない人は相手にしなくてもいいです。

精神的に疲弊しなくて済みますね。

第5章：シナリオコンテンツから0→1フェイズを突破するまでの流れ

シナリオコンテンツを用意できたら、0→1フェイズも容易に突破する事ができます。

シナリオを組み込んだ上で「無料でZOOMで相談にのります」とCTAをすれば、

目安として大体10人中1～2人程度が参加してくれます。

シナリオコンテンツ内で「信頼関係」を構築し、「価値観の共有」もきちんと出来ていれば

「有料のサービスってどういうのやってますか？」

「もしコンサル募集していたら受けたいです！」

と言ってくれる方は出てくるからです。

10人程度集めれば、1～2人は必ずそういう方がいます。

ちなみに、セールスに自信が無くてもまったく問題ありません。

なぜなら相手の方から商品に興味を持ってきてくれるので、軽くオファーするだけで大丈夫だからです。

(もちろん、セールスを学んだ方が成約率はより上がりますけどね。)

○有料商品が用意できてなくても逆オファーされる

「商品がないから先に進まない」

っていう場合でも問題ありません。

この段階で、**有料の商品を用意できていなくても全然OKです。**

無料モニターを募集して、コンサルの経験を積むのもよし、無料コミュニティに参加してもらうのもよしです。自信がなかったら、最初はシンプルに無料で価値提供していけばいいんです。

そこで自分の無料コンサルや無料コミュニティで価値を感じてもらえれば、**こちらから売り込まなくても自然と買ってもらえます。**

僕自身、過去に1ヶ月間だけ無料コンサルをやっていた時期ありましたが、コンサルの期間終了後に

「有料で大丈夫なので引き続きコンサルお願いしても大丈夫でしょうか？」

と言ってもらった経験があります。

お客さんと近い距離で信頼関係を築くことで、リピーターになってもらえる確率がグンと上がるんですよ。

だから最初は接近戦で、小さな所から価値提供していけば大丈夫です！

むしろこういう接近戦って、

初心者の強みであり武器

なんですよ。

既にたくさん稼いでいる強者や実績者はこういう事をやってない人が多いので、めっちゃチャンスです。

第6章：月収30万～50万を安定させる戦略

無料で価値提供をして、信頼関係を構築した後は有料商品も購入してもらいやすくなります。

例えば月額1万円のコミュニティをメインの商品にして売るのもあります。

内容としては、

- ・ ZOOMでグループコンサルをしたり
- ・ 添削のサポートをつけたり
- ・ 参加者限定のコンテンツを用意したり
- ・ たまにお酒を飲みながらの雑談会をしたり…

というのを、メンバーさんの悩みや声を拾いながら充実させていったりとかですね。

月額1万円であれば、10人参加すれば、月収10万円です。

30人参加すれば、月収30万円ですね。

コミュニティの中身さえ完成すれば、あとは人を集めていくだけです。

「とにかく脱サラして、ビジネス一本で生計を立てたい」

という場合、月収30万円であれば一人でギリギリ飯を食っていけるぐらいの収入になります。

脱サラすることが最優先であれば、この時点で集客なんて一切せずとも、毎月安定した収入を得られるわけですからね。

もちろん、ここから月収50万、月収100万と収入を伸ばす事も可能です。

メンバーさんの中で、「もっと徹底的に個別に教えてほしい」という要望があれば、個別コンサルなどのバックエンドを売ればいいので。

シナリオコンテンツをきっかけに、0→1フェイズを突破する所から、月収30万～50万円を達成させる流れについて簡単に説明しましたが、

「仕事が忙しくて取り組む時間がないよ」

って思うかも知れません。

これに関しては、自分のペースで全然大丈夫です。長時間作業をすればいいっていうものでもありません。

成果に直結する事だけを集中すればよくて、たくさんの事をやる必要はありません。

本当に自分がやるべき事だけにフォーカスを当てれば
「1日1~2時間の作業時間」でも前に進みますし、着実に
ビジネスを構築できます。

また、誰かと比較する必要もありません。

自分と価値観の合う人や考え方が似ている、本当に関わりたい人とだけビジネスをしていけばいいですから。

凄い実績のある人達と比べたり競争する必要は1ミリもありません。

- ・トレンドを追いかける
- ・プラットフォーム依存
- ・派手な企画をして目立つ

こういうのも一切不要です。

何回も繰り返しになりますが、

- いきなり高単価な商品を用意できなくていいですし、
- いきなり仕組み化とか考えなくていいですし、
- いきなりコンサルできなくて大丈夫です。

小さく出来る所から始めればいいんですよ。

僕なんて最初、500文字程度のブログ記事を書くのに、5～6時間かかってましたから（笑）

僕は当然まだまだなのですが、他の実力者やすごい実績ある人も最初は皆そんな感じです。

完璧にやろうとしなくてOKです。最初からうまくやろうとしなくて大丈夫です。

偉そうに語りましたが僕もまだまだなので、ここまで読んで頂いた方、一緒に頑張っていきましょう！