

文章コンテンツの 書き方・構成方法

『反応率がグッと上がる文章コンテンツの書き方・
構成方法』

こんにちは、フリスクです。

今回、僕が累計100本以上販売してきた、文章コンテンツの書き方・構成について解説していきます。

「コンテンツ作るのは大事だと分かっているけど書き方が分からず手が止まってる」

っていう人って多いかと。

ですがそんな人でも、今回のレポート見れば文章コンテンツ(note等)をスラスラ作れるように詳しく解説しました。

また、そういった基本的な構成だけでなく、

・**読んだ方にファンになってもらう**

・有料で売れる

・集客から販売までの導線が組める

というように、その後のビジネスを順調に進めるような

前提で、今回このレポートを作成しました。

<目次>

【そもそもコンテンツって？】	5
【コンテンツの重要性】	6
【コンテンツの構成】	10
①タイトル	13
②ベネフィット	15
③目次	21

④本文	24
⑤オファー	25
<CTAする際のポイント>	30
<感想の集め方>	38
【文章の書き方】	41
<主張と理由はセットにする>	43
<～だと思ふ。はNG>	44
【感情的発信と機能的発信】	45
<感情的発信>	47
<機能的発信>	48
【効率的な書き方】	51
1, テーマ(タイトル)を仮で決める	53
2, 本文をざーっと書いていく	56
3, ベネフィット(本文の前の導入部分)を書く	58
4, ベネフィットをもとに、目にとまるような目次を作る	59
5, オファーを決める(CTA)	60
6, タイトルを完成させる	61
【コンテンツ作成後】	62
<チェックポイント>	64
【コンテンツを作る上でのマインド】	64
<雑でも失敗してもOK>	64
<書く時の意識>	70
おまけ:コンテンツを量産する方法	72
■追加特典のお知らせ	79

【そもそもコンテンツって？】

コンテンツとは、情報の中身のことで

- ・画像
- ・文章
- ・音声
- ・動画

などの情報データと思って頂ければ大丈夫です。

情報発信ビジネスではツイート文、YouTubeの動画、
ブログ記事などをコンテンツと呼ぶのが一般的です。

こういったコンテンツを有料で販売して利益が出るから
『コンテンツビジネス』って言われたりしますね。

【コンテンツの重要性】

コンテンツはあなたの実力を表す物。名刺のような物
です。

情報発信ビジネスでは、

情報を発信する(露出)



興味を持ってもらう(認知)



集客(ファン化)

というざっくりとした流れがありますが、

コンテンツを作ることによってあなたの存在がアピール
されます。

だから基本的にコンテンツはあればあるほど有利にな
ります。

無料プレゼント、メルマガや公式LINEの特典、サプラ
イズの追加プレゼントなど用途は多岐に渡ります。

いくら知識や情報を持っていても、アウトプット(コンテンツ化)していかなないとビジネスは進みません。

ターゲットに認知されないのが当然ですよ。

僕は1ツイートもせずにコンテンツを配るだけで何度も集客につなげることに成功してます。

さらに、僕のコンテンツに死ぬほど共感してくれて猛烈なファンになってくれた方もいます。

また、情報発信ビジネスで仕組み化・自動化していく際にもコンテンツが欠かせません。

コンテンツの量が仕組み化の結果を左右するといっても過言ではありません。

(通算のメルマガ配信数やブログの記事数が3の人と50の人ではスタート地点が違いますよね)
自分の武器、実力となるのがコンテンツです。

【コンテンツの構成】

無料のPDFファイルやnoteなどの文章媒体でのコンテンツの構成を説明していきますね。

①タイトル

②ベネフィット

③目次

④本文

⑤オファー

初心者の方はこの構成だと簡単ですしシンプルなので読み手の反応が良くなります。

慣れない内はこのテンプレートにそのまま当てはめて
もらえればと思います。

僕はこの型(①～⑤の構成)で、何十本もコンテンツを
売ったりしています。

ココナラで出品しているPDFファイルもこの型で十分
売れるし、ほぼ全員から最高評価を頂いてます。

なので迷ったらこの型を進めてもらえれば失敗はせず
に作れるので是非参考にしてもらえればと思います。

では早速一つずつ解説していきます。

①タイトル

タイトルとは、コンテンツ名の事です。

タイトルを決める際には以下の要素を入れるといいです。

- ・数字を入れる
- ・どう変化できそうか(ベネフィット)

この2点です。

(例)

「ブログ1日3記事で1万PVを達成させる方法」

「90日で月収10万円達成させる7つのコツ」

「noteを初めて書いてみてよかった事5選」

などですね。

初心者の方は、“どう変化できそうか”っていう部分は
書けないかもしれません。

その場合はなるべく数字を入れて目をひくっていうこと
を意識してみてください！

数字を盛り込むことによって、興味付けをする事がで
きますし、何より注目されやすくなります。

僕もできる限り数字を入れるようにしてます。

これはコンテンツに限らず、ツイッターのプロフィールにも言えることです。

②ベネフィット

次行きますね。

次に書くべき要素は「ベネフィット」です。

イメージ的には、

「このコンテンツを読んだらこんないい事があるよ！」

「読み進めればこんな役に立つ事ありますよ！」

「こんな風に変化出来ますよ！」

というのを伝える感じですよ。

いきなり本題に入るのもダメではないんですが、想像

以上に入って読まないんですよ。

ほんとに笑

だからその人の為ににも、しっかりと”読んだ方が絶対

にいい！！”というニュアンスでベネフィットを盛り込む

べきですよ。

ちなみに、ベネフィットとは、“約束された未来”のことです。

(例)化粧水の場合

メリット:保湿できる

ベネフィット:年齢より若くみられる

という感じで、よくメリットとベネフィットは混同されがちですが、

メリットとは少し違いますね。

ベネフィットをコンテンツの冒頭で伝えることによって、コンテンツをしっかりと読んでもらいやすくなります。

コピーライティングの話になってしまうんですが、基本的に、人は文章を読んでくれないという前提があります。(Not readの壁)

だから続きを読んでもらう為にベネフィットを盛り込むことが大切になります。

とはいえ、初めてコンテンツを作る場合は慣れていないので、難しいと思います。

メリットとベネフィットを混同してしまうかもしれませんが、それでも最初はOKです。

また、文章で書くのも慣れていないと難しいと思うので
最初は箇条書きでも大丈夫です。

例えば、こんな感じ。

↓↓

- ・ツイッターを楽しみながら属性に合った濃いフォロ
ワーさんを獲得できる
- ・初心者でも相互フォロー無しでフォロワーさんが増え
るコツが分かる

- ・ツイッターで無駄なことをしなくてすむから時間を節約できる

- ・初心者で実績無くても圧倒的に差別化できるプロフィール作りができる

- ・無駄なnoteにお金を払う必要が無くなる

こんな風に、最初は箇条書きでもいいのでベネフィット(メリット)をなるべく書くようにしましょう！

箇条書きの数は5～7ぐらいがベストですね。ただあくまで目安です。

一番大事なのは続きを読んでもらう事、というのを念頭に置いた上でベネフィットやメリットを伝えるのがすごく大事です!!

③目次

次は目次です。

ベネフィットを盛り込んで、読者の方が読んでくれる体制を作った後は目次を入れましょう。

目次を活用できるのはGoogleドキュメント、noteなど
です。

目次をいれることによって、読みたいページを読者に
案内できるので親切ですね。

そうすると何度も繰り返し読んでもらいやすくなるので
目次も可能であれば入れた方がいいです。

目次の文章が目をひくフックなものであれば気になっ
て読みやすくなってもらうので尚良しですね。

目次はいろんな書き方があります。

(例)

・第一章

・第一節

・ポイント1

・ルール1

・第1部

・其の一

みたいな感じですね。特に決まったルールみたいなものはないです。

④本文

本文というのはその名の通りメインとなる内容の事ですね。

ここでようやく本編に入ってきます。

具体的な書き方に関しては後述してある【文章の書き方】をご覧ください。

⑤オファー

次はオファーです。

全くやっていない人が多いですが、めちゃくちゃ大事です。

この結果がビジネスを順調に進めるかどうかを決めると言っても言い過ぎではないくらい重要なファクターになります。

一通り全体を書いたら、一番最後はオファーをするのがいいです。

ここでいうオファーとは、CTAするということです。

CTAとは、Call To Action(コールトゥ アクション)の略で、読者の方に行動を促すということ。

(例)「感想下さい、LINE(メルマガ)登録して下さい、こちらをクリックして下さい」等ですね！

コンテンツを作ったら、必ず何かしらオファーをするのがベストです。

コンテンツを最後まで読んでくれた人は少なからず「役に立った」とプラスに捉えているはずですよ。

そこでさらにあなたが読者の方に役に立つようなCTA
をすれば行動してもらいやすくなります。

誰かのブログ記事やコンテンツを見てすごく良かった
ら他のコンテンツも見てみようと思いますよね。

つまり読み終わった直後が、一番読者の方の熱が高
い(エネルギーが高い)状態なので、なにかしらの行動
を促せば、そのオファーが通りやすくなります。

例えば、noteであれば最後に「引用RTLして感想を書
いてくれたら特典渡します」と促します。

そうすればあなたのnoteが色々な人に読まれて感想をもらうからさらに読んでもらいやすくなって・・・というように良いスパイラルを作ることが可能になります。

時と場合によってCTAするものは変化しますが、とりあえずコンテンツの最後は何かしらオファーするのが大事なんだと思って頂ければと思います。

ただ初心者の方は、まだコンテンツや特典が全く無いって人がほとんどだと思います。

それでも最後は感想を求めた方がいいです。

なぜかというと、お客さんの感想は、あなたの信頼を大幅に上げる強力な武器になるからです。

Amazonのレビューや楽天のレビューってたくさんあればあるほど、「これはいい商品なんじゃないのか」って言う風に感じますよね。

つまり、『第三者からの感想がある＝価値がある』という印象を与える事ができます。

それと同じで、第三者からの意見・感想は権威性を向上させてくれる材料になってくれます。

<CTAする際のポイント>

CTAする時のポイントは大きく2つです。

特に、公式LINEやメルマガ登録を訴求する場合、ここを疎そかにすると登録率が大幅に下がります。

公式LINEやメルマガ登録のCTA以外にも、感想を貰う時やツイートを引用RTLして貰う時にも絶対に抑えておきたいポイントです。

- ①その後の行動を分かりやすく示してあげる
- ②どこをクリックするのか(何をすればいいか)を明確に伝える

この2つです。

模範例としてはこんな感じです。



1

【受け取り方法】

- の公式LINEに登録する
- 『note読みたいです』とメッセージください！

メッセージ確認後、個別でnoteをPDF化したものを無料でお渡しさせていただきます。

公式LINEの方では、noteに関する質問等も受け付けているので、是非活用してみてください！



2

>>> ■■■■■の公式LINEの登録はこちら<<<<

順にこの画像の訴求の仕方を解説しますね。

①の所で、読者の方がどう行動していいのかわかりやすく明示してますよね。これ死ぬほど大事です。

読者の方は、基本的にぼ————とスマホを眺めている状態です。

少しでも分かりにくいとクリックしてくれないし行動しれくません。離脱されてしまいます。

なので親切丁寧なガイドさんみたいに導くのがポイントです。

②の所も同様ですね。

「どこをクリックすれば公式LINEに登録できるか」が上の画像はすごく分かりやすいですね。

メルマガや公式LINEのURLだけポンっとただ置いてあるだけの人めっちゃ多いですが、これ読み手からしたらめっちゃめっちゃ分かりにくいんです。

「え、どこクリックしたらええの？」→「まあ分かりにくしもうええわ。」

ってという感じでクリックされずにそのまま離脱っていう
最悪な結末が待ってます。

なので、読み手に行動してもらう為には、「どう行動す
ればいいのか」を圧倒的に分かりやすくこちらが明記
するべきです。

理想は、パッと見ただけで順序や手順が理解できる書
き方ですね。

僕もよく使う手法だと、例えばこんな感じです。

↓↓ここから↓↓

=====

【特典の受け取り方】

<ステップ1>

このツイートをRT。

<ステップ2>

「RT済み」と公式LINEに送る。

<ステップ3>

公式LINEですぐに特典を渡します。

=====

↑↑ここまで↑↑

どうでしょうか？

あくまで一例ですが、こう書けば、

『どういう順番でどこで何をすればどうなるか』が超分
かりやすくないですか？

逆にこう書いたらどうでしょうか。

”このツイートをRTして下さい。その後RT済みと公式
LINEに送って貰えれば特典を渡します！”

さっきより分かりにくいですね。

どっちのパターンが目についてアクションしやすいか、
答えは明白です。

徹底的にお客さんが分かりやすく行動できるように明
示してあげて下さいね。

<感想の集め方>

感想の集め方はいろいろありますが、大事ななのは「かき集める！」っていうのが大事なポイントです。

客観的に見てその文章が感想じゃない時もあるかもしれませんが、それでも「お客さんの声」として成り立つ場合もあります。

例えば、

◎引用RTしてもらったらそれをスクショ(画像にする)して保存し、noteで公開。同時進行でツイートをし、アピールしていく。

◎公式LINEやDMで感想をもらったならスクショしてブログ記事にして公開する。

※使用する場合はその人の名前やアイコン等、特定されるような情報は修正して伏せるようにしましょう

実績が無い初心者だからこそ、1件でも多く「お客様の声」みたいな感じで感想を集めるべきです。絶対にやった方がいいです。

これはもうマストです。

【文章の書き方】

基本的にはPREP法で書いていくのがいいです。

見る人が分かりやすい上に、主張しやすいからです。

PREP法とは、結論(主張)と理由をセットに、説得力に重きを置いた文章構成のことです。

こんな感じです↓

Point = ポイント・結論

Reason = 理由

Example = 実例・事例・具体例

Point = ポイント・結論を繰り返す

(例:睡眠はしっかりとった方がいいという事を伝える
場合)

↓↓↓

睡眠をしっかりとることは大事です

(結論)

睡眠時間が短いと思考力が下がるからです。

(理由)

仕事の生産性が下がり、健康にもよくないです(実例)

忙しくても睡眠時間は確保しましょう。

(再度結論)

というような流れですね。

僕も基本的にはこれで書いています。

<主張と理由はセットにする>

何か主張したら理由もセットにしましょう。

理由なき主張は主張ではないです。

理由をつけないと説得できないと思った方がいいです。

ただ主張するとの、理由をセットにした場合、圧倒的に理由を付けた方がオファーが通りやすいという研究結果が出ています。

<～だと思ふ。はNG>

基本的に自信の無い発信はダメです。

「～だと思ひます」という書き方は読み手から自信が無いように見えます。

なので文章は言い切りで終わるように心掛けましょう。

初心者あるあるだと思ひますが、「自分はまだ堂々と発信できるレベルじゃない」って思ふかもしれません。

それでも、自分が正しいと思うことははっきりと明確に伝えるべきです。

【感情的発信と機能的発信】

次は、感情的発信と機能的発信という視点です。ここをしっかりと意識する発信者ほど伸びます。

上手な発信者ほどこの要素を上手く組み合わせて発信していますね。

ではいきますね。

何かを発信したり書いたりするときに、

- ・感情的発信

- ・機能的発信

という2つの概念が存在します。

この2つをバランスよく混ぜて発信することで、良質なコンテンツが生まれます。

<感情的発信>

感情的発信とは、その名の通り、感情が動くような発信のことです。

実例や具体例を説明するときにユニークな視点で語ったりすると特に有効ですね。

有名漫画のセリフで例えたり、自分の体験談やストーリーを織り交ぜて解説したりなどですね。

わかりやすくいうと、ウィキペディアや辞典のように、ただ情報を並べないようにするという意識が大事になります。

この、感情的発信も織り混ぜて伝えることで、共感を生みます。これが実績が無い初心者が絶対に意識するべきポイントです。

<機能的発信>

機能的発信とは、有益な情報や知識の事です。

ノウハウだったりテクニックだったりなど、喜怒哀楽が
無い情報と思ってもらえれば大丈夫です。

この感情的発信と機能的発信をバランスよく発信する
ことが大切です。

感情的発信だけだと日記のような役に立たないコンテンツになりますし、機能的発信だけだとありきたりな(誰でもいえる)内容になります。

ざっくりいうと、オリジナル性が低くなるというイメージですね。

より良質なコンテンツを作るには、感情的発信と機能的発信をうまく混ぜていきましょう。

とはいえ、コンテンツを作るのに慣れていない段階ではいきなり難しいと思いますので、少しずつ意識してもらえれば大丈夫です。

初心者にもやりやすいのが、『自分の体験を含める』
書き方です。

つまり、役に立つ(機能的発信) + 自分の体験(感情的発信)を意識してコンテンツを作っていくというやり方
です。

自分の体験やストーリーって誰にも真似されません
よね。だからこそ差別化に繋がります。

経験したことは同じでも、感情的な事は一人一人違う
はずです。

是非意識してみてください。

【効率的な書き方】

文章メインに限りますが、「コンテンツを作ろう」と思ったときに、おススメの順番があります。

忙しい会社員の場合は、いかに時間の無い中で最大の成果を出すのかが問われる所ですよ。

いまから解説する順番で行っていけば、効率的にコンテンツ制作が出来ます。

早速いきますが、僕の場合は

- 1, テーマ(タイトル)を仮で決める
- 2, 本文をざーっと書いていく
- 3, ベネフィット(本文の前の導入部分)を書く
- 4, ベネフィットをもとに、目にとまるような目次を作る
- 5, オファーを決める
- 6, タイトルを完成させる

という順序でコンテンツを作成しています。

それぞれ詳しく解説しますね。

1, テーマ(タイトル)を仮で決める

まず一番初めに何を書くか、どういう内容を書くか決めます。

その後、仮でいいのでコンテンツのタイトルを決めます。

このタイトルは、読者の方が一番最初に目にする場所です。

なので出来るだけ興味を持ってもらうようにタイトルを決めるのがポイント。

6割~7割を決めるイメージですね。

時間を使って10割でタイトルを決めても、あとで修正することになると思いますw

というのも本文を書いていくうちに「あ、ここも付け足そう」「ここの内容を広げよう」っていうように、最初に決めたタイトルとズれる場合があるからです。

あくまで僕の場合はですがw

タイトルを必ず変更しないのであればいいですが、もし修正する可能性があるなら最後にタイトルを整えれば
いいかなという感触です。

2, 本文をざーっと書いていく

次に本文を書いていきます。

ここである程度本文を完成させた後に、本文の前の導
入文(ベネフィットを盛り込む所)を書いていった方が
やりやすいですね。

あと本文を書いていく段階での注意点ですが、もし文字の装飾をする場合は、本文をすべて書ききった後がおススメです。

というのも、文字の装飾するときって一度キーボードから手を離しますよね。

(装飾は文字の色を変えたり大きさを変えたりなどです)
なので効率が悪いんですよ。

この辺りは好みですが、どうせ書くなら早く仕上げたい
というのもあるので、僕はいつもだ———とタイプ

ングしてある程度完成した所で文字の装飾やグラフ、
画像などをいれたりしています。

3, ベネフィット(本文の前の導入部分)を書く

そして本文をある程度書いていった後に導入文でベネ
フィットを書いていくのがおすすめです。

本文を書いていく前に導入文を書いていっても駄目で
はないですが、難しくないですか？っていうw

ある程度本文を書いて、その後興味を持って読んでもらう為にベネフィットを書いていくっていう順番で僕はやっています。

4, ベネフィットをもとに、目にとまるような目次を作る

導入文を書いた後に目次を作るのがいいです。

というのも、ベネフィットのアイデアを出した後で目次を用意した方が、注目してもらいやすい文言だったり興味を引くような単語が書けそうじゃないですか？

目次を読んでもらえれば読者の方により中身を読んでもらいやすくなりますので。

5, オファーを決める(CTA)

導入文、目次、本文がある程度完成したら、最後にオファー(CTA)する事を決めます。

ただもちろんコンテンツを作るタイミングもあったりするので、

オファーを最初に決めてコンテンツのテーマを決めるっていう場合もあったりするのでご参考までにです。

6, タイトルを完成させる

すべてが整ったら最後に仮で決めていたタイトルをも
う一度見直してしっかりと完成させます。

本文で書いてあることと一致させるように書くのはもち
ろん、興味付けするように再度練り直すのがポイント
ですね。

【コンテンツ作成後】

次に、お客さんに渡したり公開する直前に再度作成したコンテンツをチェックします。

コンテンツを作成したら、一度スマホで見てください。

作業効率的なことを考えたら多くの場合パソコンで作成することになります。

ですが、読み手はスマホで見る可能性が高いです。

その際、PCから自分の作ったPDFを見たら問題ないけど、スマホから見ると変な所で改行されたり画像が

うまく表示されてなかったり...というような事が結構あります。

なのでスマホで見たときにコンテンツが正しく見れているかチェックした方がいいですね。

<チェックポイント>

- ・文字の大きさは適切か
 - ・画像や図は正しく表示されているか
 - ・日本語はおかしくないか
 - ・難しい言い回しをしていないか
- 等。

【コンテンツを作る上でのマインド】

<雑でも失敗してもOK>

とにかく雑でもいいから早い段階から作るというのがポイントです。

僕はなにも実績がない頃からコンテンツを作り始めました。

うろ覚えですが、最初作った無料のnoteは僕がTwitterをやる上で意識したことをまとめたものでした。

どういう意識でツイートしているか、どんな目的でプロフィールを作ったかなどを伝えたものでしたが多くの人に喜んでもらえました。

(しばらく固定ツイートにのせていたら、通りすがりの多くの人にリプで感謝されました)

最初は不安でしたが、
「こんなものでも喜んでくれる人はいるんだ」という実感を持つことができました。

他にも

- ・学んだ事
- ・試した事
- ・参考になった事

などなど、現時点での実力は無くても、役に立てるコンテンツは誰にでも作れます。

根性論は好きではないですが気持ちの問題です。

失敗しても全然いいんですよ。無料ですし。

足りないと思ったところは後から修正なり加えたりすればOKです。

「コンテンツ作るのもうちよっとレベルアップしてか
ら・・・」

って思うかもしれませんが、コンテンツ作っていかないと
レベルアップしていかないとというジレンマがありますw

アウトプットすることで質が上がるのと同じ理論です。

なので7割ぐらいの完成度でもいいので出していきま
しょう！

出して反応を見て改善するっていうやりの方が効率がいいです。

「発信することがない」っていうのは知識グダではなくメンタルの問題だったりします。

コンテンツや情報発信は特別な情報とか要らなくて、自分が学んだ事をまとめるだけで喜んでくれるものです。

僕も最初はインプットした事を自分なりの視点をつけ
加えて発信してました。

絶対に誰かしらには価値提供できる、っていうマインド
が鬼大事。

というか今は大きく結果を出している人もそういう初歩
からスタートさせています。

<書く時の意識>

コンテンツを作ったり書いたり音声で喋ったりいろいろ形はあると思いますが、初期設定ってめちゃめちゃ大事です。

つまり作る前の意識です。

ベストなのは、

「○○のやり方、ノウハウっていろいろあるけど、俺のやり方でやった方が絶対に良い！！」

「俺以外のノウハウとかありえんし、俺の知識が一番なのに行動しない人勿体なっ！！」

っていう意識です。

自信を持つのが超重要。

普段のツイートや文章を書くときとか何でもそうですが”自信の無さ”というのはなんとなく相手に伝わります。

お客さんの為にも断言したり言い切る形でコンテンツを作っていくのが基本です。

おまけ:コンテンツを量産する方法

これ超有料級のノウハウですが、ここまで読んで下さったお礼に特別に公開します。

(これやっている人全然いません。僕からしたら超勿体ないです。)

早速話していきますね。

例えば、コンサルティングサービスを成約したとします。

その後の流れでいうと、コンサル生と実際に話す中で、質問されると思います。

ここからが超大事なんですが、

その質問に答えたことをそのままコンテンツ化すると

いいです。(PDF、音声、動画など)

こうすればレバレッジが効きます。

※レバレッジとは、てこの原理のことで、

簡単にいうと

「小さな労力で大きなものを動かす効果」という事

です。

(例) 音声を撮ったらツイッターで配布する、

ブログに載せる、公式LINE(メルマガ)で配信する、

など1つ音声撮った労力を最大限活かすのが

『レバレッジを効かす』ということです。

目の前のお客さんの悩みにダイレクトに解決するコンテンツなので、商品化すればお客さんが求めていたコンテンツとして売れやすくなります。

つまり、同じような悩みを抱えている人に対してのコンテンツ作りをするというイメージです。

まとめると、

○コンサル取る

→コンサル生と話す

→悩みを答える形でコンテンツを作成する

という流れですね。

生徒に教える中で、同時にコンテンツも作れてしまうと

いう超絶テクニックです。

こうすれば、ゆくゆくは

1, 有料コンサル

2, 有料コンテンツ(次のコンサル生や生徒の解決したい内容)

という2つのキャッシュポイントが手に入ります。

ここまで到達すれば、例えば『物販の情報発信』というポジションでありながら次のステップとして『コンテンツ(情報発信)ビジネス』も教えられるようになりますし、

コンテンツを有料で販売できるフェーズにも自然に突入できます。

もう少しいうと、

■twitterからコンサルを取る方法

■セールストークの仕方

■0からコンテンツを作る方法

とかも教えますよね。

(実践してきた中で成功したことをそのまま伝えればいいので)

コンテンツが増えれば増えるほど、コンテンツ販売もしやすくなるので、収入源も増えやすくなるという、まさに超効率的な悪魔メソッドです(笑)

というわけで本編は以上になります。

■追加特典のお知らせ

お時間取って読んで頂きありがとうございました。

『めっちゃ参考になった』と思って頂いたのであれば、期間限定で『実績0からのビジネス構築大全集』という教材をお渡しさせていただきます。

実績0からの ビジネス構築大全集

- 第1編：情報発信ビジネスの全体像
- 第2編：ブログ集客編
- 第3編：ツイッター集客編
- 第4編：マネタイズの種類
- 第5編：高単価商品を売る販売戦略
- 第6編：実績0⇒1の肌感覚



■実績もスキルも0から仕組みを作るコツ

■初心者でも簡単にフォロワー1000人達成させる
秘訣

■情報発信ビジネスの全体像と基礎知識が網羅
されてるロードマップ

等を凝縮した、僕の完全オリジナルのノウハウが
詰まっている教材を無料でお渡ししてます。(約5
万文字)

読者さんの感想を一部のおきます。

↓



時間をかけてしっかり作り上げた教材なので軽く受け取って欲しくありません。

なので本気で結果を出したいというあなたに受け取って欲しいので条件を付けております。

条件といってもたった2ステップなのでかんたんに終わります。

教材の受け取り手順は以下の流れになります。
(1分ぐらいで出来ます)

↓↓↓

=====

【教材の受け取り手順】

① 今回の無料コンテンツの感想を引用RTする。

>>引用RTは[コチラ](#)

(※感想が一言だけ等、意欲の低い場合はお渡し出来ない場合があります)

② 「追加特典希望」と僕の公式LINEに送信。

>>公式LINEは[コチラ](#)

=====

確認後、24時間以内にすぐ追加プレゼントを公式LINEでお送りします。

いつ内容を修正するか分からないのでこの機会
にお早めにどうぞー！