

【1/2の時間で売上を2倍に】 最速最短で書き上げる レポート作成の指南書

フリスクです。

このレポートでは、

「どういう構成や順番でレポートを書けばいいかわからない」

「どんな流れで書くと読んでもらうの知りたい」

という悩みを抱えている方に向けて、

○刺さる文章が一瞬で書けるようになる基本戦術

○無駄なく失敗せずに最速でレポートを完成させるコツ

○レポート作成時間を50%短縮させる方法

などを解説していきます。

今回お伝えるする内容は、王道かつ普遍的なものを紹介していきます。

なのでPDFレポートに限らず、

- ・ note
- ・ Brain
- ・ ブログ記事

等の文章コンテンツで時代が変わっても使い続ける事ができる、普遍的な内容になっております。

まとまったレポートを作成した事がない初心者の方でも早く、かんたんに、楽に作れるように解説しました。

無駄なく効率よくレポートが作れば、より集客スピードが加速していち早く売上を上げる事ができるようになります。

先日配った、

『7日で作ったレポートで30万～50万の独自商品を安定して売り続ける方法』

のレポートは、“約1万5千字”とまあまあなボリュームになりました。

なので今回のレポートは内容を調節して、さくっと読めるような文量にしました。

それではどうぞ！

【目次】

レポートの成果は準備で9割決まる	5
レポート作成準備4ステップ	6
ステップ1：レポートの目的を決める	7
ステップ2：悩みや痛み、不安を書き出す	10
ステップ3：悩みに対して、伝えたい事を書き出す	12
ステップ4：具体的な解決策を決める	13
レポートを失敗せずに作りたい方へ	14
レポート作成時間を50%短縮させる 7つのステップ	19
①シナリオを意識した流れ・構成をざっくり書き出す	20
②CTAまで、本文を書く	22
③冒頭の導入部分を書く	23
④CTAを完成させる	24
⑤小見出しと目次を作る	25
⑥レポートのタイトルを決める	26
⑦装飾をして、最終確認する	28
○おまけ より効率的かつ確実に レポートを完成させるコツ	32

レポートの成果は準備で9割決まる

僕が作っているようなPDFレポートは準備段階で9割決まる
といっても過言ではないです。

ここを疎かにすると、売上は余裕で下がってしまいます。

そのPDFレポートが無料だとしても、信頼を失くしたり、
今後読まれなくなる可能性が出てきてしまいます。

PDFレポートに限らず、

- ・ LP
- ・ 自己紹介記事
- ・ セールスレター
- ・ ステップメール

など、文章コンテンツ全てに言えることです。

何なら、普通のツイートも同じです。

自分が言いたいことを言うのは駄目なんですよ。

準備せずにいきなり書き始めるのは、目的地を決めずに旅
行に行くようなものです。

就職活動の時だってちゃんと準備しますよね。

きちんと自己分析をして、社風に合わせてから履歴書を書くと思うんです。

レポートとまったく同じことです。

レポート作成準備4ステップ

じゃあ具体的に、どういう準備をすればいいのか、っていう部分を説明していきます。

初心者の方でも、かんたんに早くできるステップを用意しました。

こちらです。

ステップ1：レポートの目的を決める

ステップ2：悩みや痛み、不安を書き出す

ステップ3：悩みに対して、伝えたい事を書き出す

ステップ4：具体的な解決策を決める

この4ステップで行っていけば、準備は一通り完成します。

目的や方向性がブレる事なく、文章を書くことができるので論理破綻もしないですし、伝わる内容になります。

実際に僕が今回配布したレポートも、この順番で準備しました。

慣れないと時間かかるかもしれませんが、集中すれば1時間程で終わります。

では、それぞれのステップについて、順に説明していきます。

ステップ1：レポートの目的を決める

まずは目的を決めましょう。

「なんかコンテンツ作りたくなってきたから、これ書こう!」

と思いつきで作っても、結果には直結しません。

インプットとかしてて、やる気になる気持ちはすごい分かりますけどね笑

僕も初心者の頃は、勢いとかノリでコンテンツ作ったりしてました。

確かに、モチベーションが高い状態で書くから、気持ちは乗ります。

ですが、コンテンツの着地地点を決めていないと、ただ自分が言いたいことを言うてしまうだけの自己満レポートが出来上がってしまいます。

着地地点ってというのは、『ゴール』と捉えていただいても構いません。

【コンテンツの目的・ゴールの例】

○ブログで自己紹介記事を書くんだったら、

- ・ LINEに登録してもらおう
- ・ 無料相談に来てもらおう
- ・ 他の記事を読んでもらおう

○レポートだったら、

- ・ 追加特典を受け取ってもらおう
- ・ 企画を募集する
- ・ 来週販売する、Brainの告知をする

○noteだったら、

- ・ 価値観や理念を伝える（ファン化を狙う）
- ・ 有料noteを紹介する

とかが考えられますよね。
（あくまで一例です）

細かい所でいうと、ステップメールとかだった、2通目を
読んでもらう、というのが目的になると思います。

と、こんな風に、必ずそのコンテンツの目的、ゴールを
決めてください。

目的が決めれば、それに必要な情報を書いていくだけで
す。

無駄な事を書かずに済むので、圧倒的に時短になります。

なので、

「何の為にコンテンツを作るのか」

「どういう目的でコンテンツを用意するのか」

というのを明確にしましょう。

ステップ2：悩みや痛み、不安を書き出す

次にやるのは、あなたが届けたいペルソナの人の

- ・ 悩みや痛み
- ・ 誰にも言えないけど、不安に思ってる事
- ・ ずっと抱えている心配事

などの『フラストレーション』を書き出しましょう。

大事なのは、『ペルソナの人』がどういう悩みや不安を抱えているのか？

という点です。

フォロワーさんや同業者を気にすると、ブレてしまうのでここは本当に気をつけてください。

僕が今回作ったレポートを例にしますね。

僕のペルソナの人は、こういう悩みを抱えている（いそ
う）と思って、以下のような事を書き出しました。

- ・ 派手なプロモーションとか無理そう
- ・ 価値観合わない人を集めたくないよ
- ・ 目立ちたくないし、静かに安定して売りたい

- ・ 他の発信者は膨大で質の高いコンテンツ作ってるけど、
本業忙しいし、有益なノウハウとか持ってないし自分なん
か作れそうにない

- ・ 実績すごい人との繋がりとか、人脈ないと結果出ないの
かな？

- ・ Brainアフィリじゃなくて、自分の独自の商品売りたい

というような感じです。

ステップ3：悩みに対して、伝えたい事を書き出す

そして、ステップ2で悩みを一通り書き出したら、その悩みに対して、あなたが伝えたい事、言ってあげられる事を書き出します。

僕の例でいうと、

「派手なプロモーションとか無理そう」

→毎回、毎回、大きな注目を集める必要ないよ

「価値観合わない人を集めたくないよ」

→少数の価値観合う人だけを相手にビジネスやれるよ

「目立ちたくないし、静かに安定して売りたい」

→目立たなくても収益上げられるし、仕組み化もできるよ

「他の発信者は膨大で質の高いコンテンツ作ってるけど、本業忙しいし、有益なノウハウとか持ってないし自分なんか作れそうにない」

→大ボリュームのコンテンツを無理に作る必要はないよ
→特別な知識や情報を言えなくてもいいよ

「実績すごい人との繋がりとか、人脈ないと結果出ないの
かな？」

→人脈がないといけないわけじゃないよ

「Brainアフィリじゃなくて、自分の独自の商品売りたい」
→ペルソナを明確にすれば、独自の商品は自然と作れるよ

ってというようなイメージです。

ステップ4：具体的な解決策を決める

そして最後に、具体的な解決策を決めます。

僕の例でいうと、

- ・レポートを作れば独自商品は売れるよ

- ・でもまず、ペルソナを明確にする必要があるよ
- ・問い合わせを取れば、ペルソナの悩みが見えてくるから反応取れる文章書けるようになるよ

という感じ。

悩みに対して、具体的にどういう事を伝えたら解決できそうか？という視点で決めるのがポイントになります。

レポートを失敗せずに作りたい方へ

レポートやコンテンツを作成する準備が終わったら、いよいよ作成をしていきます。

が、

「どういう順番で書けばいいかわからない」

「どんな構成で作ればいいかわからない」
っていう人多いと思います。

僕も初心者の頃、めちゃくちゃ迷いました。

でも安心してください。

遠回りせず、最短最速で書く秘訣をお伝えしていきます。

です、結論からいうと、『型』を忠実に守ってください。

LP（セールスレター）を書く時の型です。

これをPDFレポートや文章コンテンツを書く時に応用します。

なぜ、LPの型を応用するのかというと、

例えばBrainを売るときのレターは、Brainを買ってもらう目的で書きます。

つまり、“購入”という『行動』を取ってもらう為にレターを書くわけですね。

レポートでも、最初に目的・ゴールを決めるべきとお伝えしました。

ということは、レポートの最後で『行動してもらおう』必要があります。

LP（セールスレター）もレポートも、読み手に対して行動を起こしてもらおう為に訴求をする、

というのが共通部分になります。

だからこそ、レポートを作る時もLPの『型』を取り入れればいいわけです。

そして、LPの基本的な構造や型をそのまま真似る事によって書くスピードも格段に上がるし、何より高い成約率を叩き出せるようになります。

レポートの作成に慣れていない初心者なら、尚更『型』を意識した方がいいです。
失敗する確率が大きく減るので。

じゃあ、その『型』ってどういうのがあるかっていうと、

- ・ QUESTフォーミュラ
- ・ PASONAの法則
- ・ AIDMAの法則

などが、LPセールスレターの型としては有名です。

聞いたことある方も多いと思います。

基本的には、このどれかの型を使えば、説得力が増す文章が書けるようになります。

どれがいいか迷った場合は、『**QUESTフォーミュラ**』を使うといいです。

PASONAやAIDMAよりも大きな概念なので、初心者の方にもいいかなと。

QUESTフォーミュラはググれば詳しく出てくるので詳細は省きますが、一応説明しておくとなりのような内容になります。

Qualify：あなたの問題を解決すると宣言する

Understand：理解、共感する

Educate：いかに助けになるか、役に立つかを説明

Stimulate：ベネフィットを押し

Transition：行動してもらう
というような要素になります。

今回この型について詳しく語るとまたかなり長くなってしまうので、省きます。

レポートを書く時はとにかく『型』を徹底的に守った方がいい、という事を今回一番伝えたいです。

コミュニティ参加者の方には、もっと詳しく使いやすい形の『フリスク流の型』を伝えていきます。

みんながそれを見たら、一瞬で再現性高いレポートを作れる、っていうテンプレートになるぐらいにまではしたいですね。

レポート作成時間を50%短縮させる 7つのステップ

次に、レポートの順番や書き方について解説していきます。

「どういう順番で書くのが正しいですか？」

「どういう流れで書くと早く書けますか？」

っていう質問が多かったですね。

僕が実際に作成しているフロー（流れ）をお伝えするので、参考にしてみてください。

僕は、基本的に以下のような流れでレポートを執筆しています。

①シナリオ意識した流れ・構成をざっくり書き出す

- ②CTAまで、本文を書く
- ③冒頭の導入部分を書く
- ④CTAを完成させる
- ⑤小見出しと目次を作る
- ⑥レポートのタイトルを決める
- ⑦装飾をして、最終確認する

この7つのステップですね。

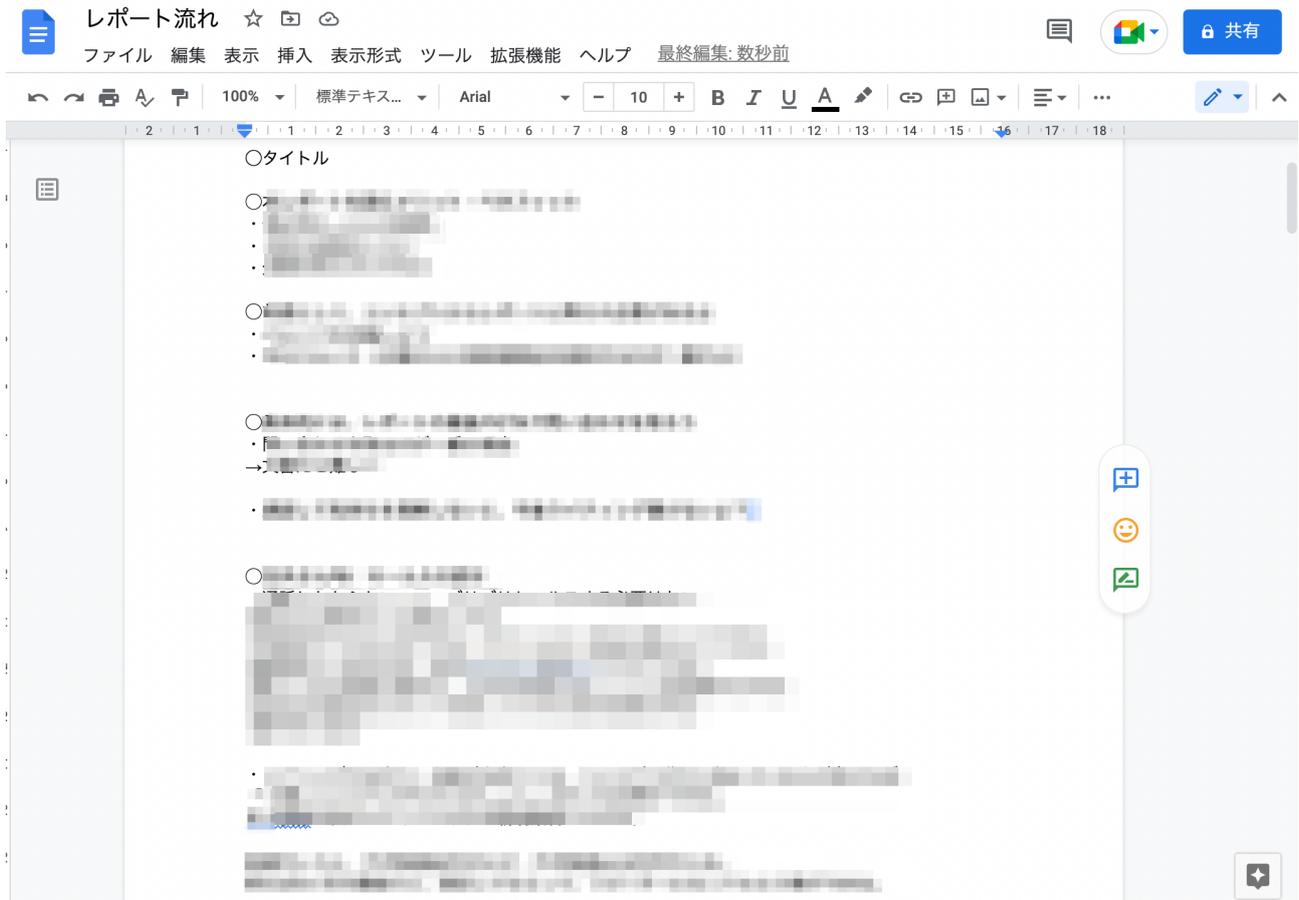
ここも、それぞれ詳しく語るとかなり長くなるので、今回はざっくりと順に解説していきます。

①シナリオを意識した流れ・構成をざっくり書き出す

レポートを執筆する前の準備段階で、ある程度内容が固まったと思います。

僕の場合は、まず、その内容を箇条書きみたいな感じで書き出します。

▼僕の実際のブレインダンプの様子です



生々しいですが、上の画像みたいな感じで、伝えたい内容を外部化するイメージです。

ドキュメントにブレインダンプして、それをちよくちよく見ながら、Macの『pages』でレポートを執筆してますね。

まあその辺りは好きなスタイルで進めてもらえれば大丈夫です！

で、ポイントとしては、この段階でしっかりとゴールを意識してブレインダンプした方がいいです。

ここでいうゴールというのは、CTAまでのシナリオですね。

頭の中でふわっとしていると、書いているうちにおかしな方向にいきがちなので、CTAまでの流れをしっかりとメモしておく感じで書いておくのがおすすめです。

②CTAまで、本文を書く

ある程度自分の中で大まかな流れが決まったら、CTAの部分まで本文を書き始めます。

30分集中して書いて、5分休んで、っていうのを繰り返して書くことが最近多いです。

疲れる前に休むことで、常に生産高い状態で執筆できますね。

本文を書くときは、赤文字とか太文字とかの装飾は一旦後
にしています。

句読点とか「」とかもあとにして、とにかくバーっと書
き進める事を僕は意識してます。

リズム良く書いていくと、僕の場合は良い感じに書けるん
ですよ。

手を止めずに書いていくと、アイデアも浮かびやすくなっ
て、

「こういう例えを入れると、もっと分かりやすいかな」

とか

「この話もしないといけないな」

っていうふうにネタが思いつきますね。

③冒頭の導入部分を書く

CTAまで本文を一通り書いたら、最初の冒頭から導入部分
を書き始めます。

コピーライティングの、
『not read(読まないの壁)』
の部分ですね、

僕の場合はですが、本文を書いていくうちにnot readを超える為の表現とか言い回しが思いつくんですよ。

だから、先に本文を書く事が多いです。

④CTAを完成させる

そして冒頭～導入部分まで書いたら、最重要のCTAの部分を書き始めます。

分かっているとは思いますが一応説明しておくと、CTAというのは『行動喚起』の事です。

例) メルマガ登録してね。買ってね。参加してね。

みたいに、読み手に行動を促すのがCTAです。

要は、オファーの部分です。

CTAって最後に書く部分だから、疲れてしまうのか分からないですが、結構手を抜いてしまう人が多いです。笑

が、言わずもがなめちゃくちゃ重要です。

最重要オブ最重要ですよ。

だって、そもそもレポートは何かしら『行動』をしてもらう為に作るわけですから。

一番力を入れて執筆してもいいぐらいです。

⑤小見出しと目次を作る

- ・冒頭の導入部分
- ・本文
- ・CTA

まで書き終えたら、小見出しと目次を作ります。

さっきもチラッと伝えましたが、本文を書いていくうちに

- ・強い言葉
- ・キャッチーな単語

等、ペルソナに刺さりそうな表現がアイデアとして湧いてくることが多いです。

なのでこの段階で小見出しと目次を作ります。

⑥レポートのタイトルを決める

そして小見出しと見出しも完成したら、レポートのタイトルを決めます。

レポートのタイトルに関しても、本文を書き進めていくうちに

- ・より良い表現
- ・よりキャッチーな単語

を思いつく事が多いです。

なのでいつも最後に再度考えるようにしています。

ちなみに、レポートを読み進めてもらえるどうかは、最初に目にするレポートのタイトルで8割決まると思った方がいいです。

というか実際にそう言われています。

なので、タイトルは1時間、2時間かけて考えてもいいぐらいです。

本屋さんに行ったら、まず本のタイトルを見ると思えます。

タイトルで興味惹かれたら手にとって、中身を開くはずで

す。

レポートも全く同じ。

最初に目にするタイトルで興味を惹く必要があるんですよ。

レポートの中身がどれだけ良くても、タイトルで興味持ってもらえずに、その後読んでもらえなかったらすごく勿体ないですよ。

ちょっとここを語るとまたまた長くなって脱線するので、

死ぬほど重要なんだな、っていう事が伝わればと思います。

反応率が上がるレポートのタイトルの決め方や考え方に関しては、コミュニティの方で出していきます。

⑦装飾をして、最終確認する

最後は装飾をします。

装飾というのは

- ・テキストの色や大きさ
- ・下線や太字
- ・画像の挿入

この辺りですね。

あとはこのタイミングで、より見やすいように改行をしたりして整えます。

そして最終確認ですね。

僕の場合は

=====

Pages



PDFへ書き出し
(全体をざっくり確認)



WordPressにPDFをアップロード

=====

という手順でPDFレポートにしています。

そして、最後にスマホで確認するようにしています。

なぜかという、スマホでPDFを見る人が多いからです。

PCで見た時は、適切な文字の大きさだけど、スマホで見たら小さくて見えづらいって人結構多いです。

見えづらいと読まれなくなって、CTAまで辿り着いてもらえなくなります。

また、スマホで見た時に、画像がうまく表示されないって場合も結構あったりします。

その辺りも含めて、レポート完成して配る前には必ず一度スマホで最終確認するようにしてます。

というわけでここまでをまとめると、

①シナリオ意識した流れ・構成をざっくり書き出す

②CTAまで、本文を書く

- ③冒頭の導入部分を書く
- ④CTAを完成させる
- ⑤小見出しと目次を作る
- ⑥レポートのタイトルを決める
- ⑦装飾をして、最終確認する

という感じですね。

もちろんですが、僕のやり方をそのまま真似しなくてもOKです。

あなたが書きやすいパートから書いていっても大丈夫です。

本文を書き進めていく中で、集中力が切れてきたら、冒頭部分を考えてもいいです。

「CTAを完璧に仕上げたから、本文を書いていきたい！」

っていう場合は、先にCTAの所を完成させたっていいんです。

前提としては、書きたい所から書き始めて大丈夫です！

○おまけ

より効率的かつ確実に レポートを完成させるコツ

おまけで、より早く生産的にレポートを作るコツをお伝えしますね。

結論からいうと、因数分解をするといいです。

やるべきタスクを細かく分解していく事で、より着手しやすくなります。

例えば、慣れてない人が「ブログ記事を1つ書く」って書く
とわたわたとします。

ですが、

- ・ 何を書くか決める
- ・ 導入部分を書く
- ・ サムネイル画像を用意する
- ・ 記事のタイトルを決める

というように、自分がイメージできる部分までタスクを掘り下げるといいです。

『そのタスクですぐ動けるか、スタートできるか』

っていうのを基準にしてタスクの因数分解をするのがいいですね！

というわけで今回の内容は以上となります。

最後まで読んで頂きありがとうございました！

引き続き、コミュニティの方でもよろしくお願ひします！