

【特別講義】

3日間で

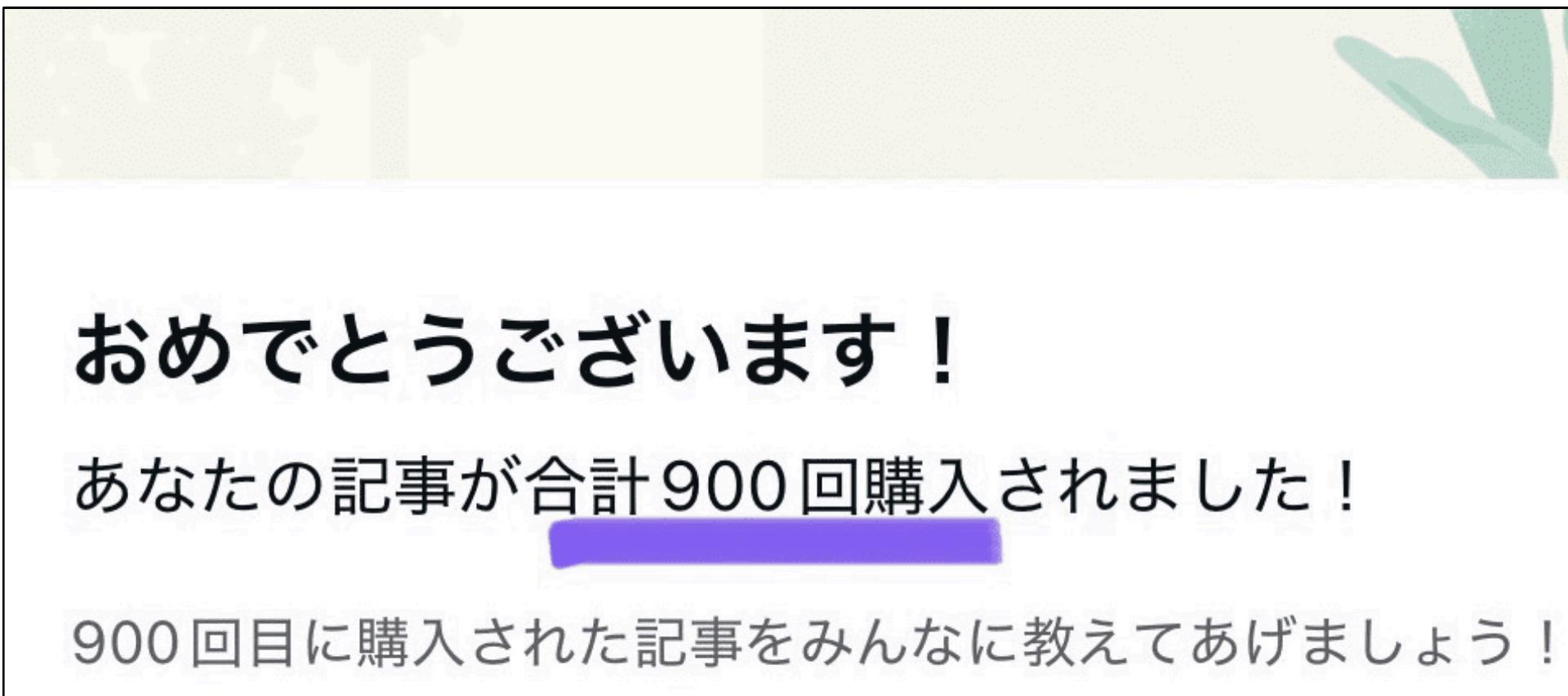
note 239 部販売



ストーリーライティング

人を動かす文章 -3つの型-/

note累計900部・3日で230部以上販売



- | | |
|--|---------------|
| note 44
記事が購入されました！
[redacted]
4月29日 | さんがあな… ★ |
| note 100
記事が購入されました！
[redacted]
4月29日 | … ★ |
| note 100
記事が購入されました！
[redacted]
4月27日 | さんがあなたの記事を… ★ |

こんな人向け

- ・AI使って記事書いてるけど正直不安
- ・役に立つ有益情報を書いてるのに売れない
- ・低単価noteが単発で売れるだけで継続購入されない
- ・note→高単価商品に繋げる書き方がわからない
- ・自分に共感、リスペクトしてくれる優良顧客を増やしたい

ノウハウ屋/ハウツー屋は短命になる

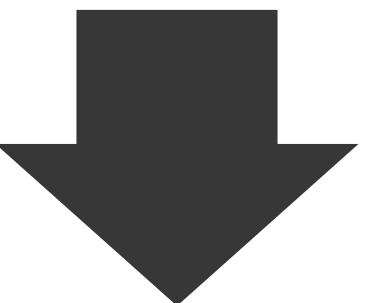
NG：正しい情報/やり方/事実だけ書く

<例>

- ・SNSで1日10投稿すればフォロワー増えます
- ・商品数や販売回数を増やせば売上は伸びます
- ・文章は結論から伝えると理解されやすくなります

死ぬほど失敗してました

「ブログ更新しまくって価値提供すればいいでしょ」
「有益情報をまとめれば喜んでくれるでしょ」



企画に申し込みない、商品卖れない

コンテンツの役割を考える

A：具体的な実践方法や手順を解説する（実行方法）

B：やる気をさせたり背中を押す（実行理由）



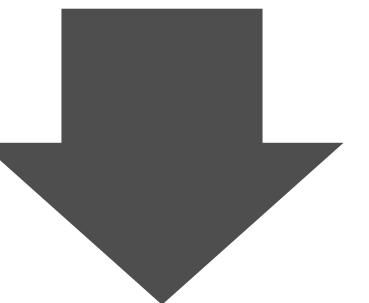
ノウハウだけでは感情が動きにくい

ノウハウ/ハウツー情報だけのnote

「理論としては間違ってない」

「確かにそうだけどいま必要なの？」

「それ本当に自分でも結果出るの？」



自分の人生に影響するイメージが湧かない

人が「行動しよう」と思う瞬間は？

- ・やらないと損、危機を感じるとき
- ・やった方が理想の未来に近づく実感を得たとき
- ・自分の状況に最適で再現できそうと思ったとき

...etc

人が行動する文章とは？

読者の価値観を変える文章

判断基準、こだわり、自分軸、人生哲学、信念...etc

例：スラムダンクの桜木花道



例：スラムダンクの桜木花道



例：ONEPIECEのサンジ

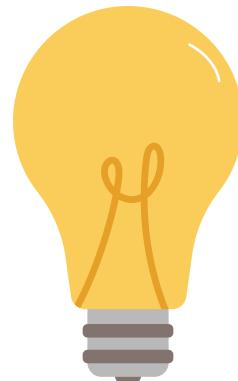


例：ONEPIECEのサンジ



人が行動する文章とは？

- ・価値観を変える＝優先順位を変える
- ・優先順位が変わる→行動が変わる（成長や変化）



価値観を変化させることがコンテンツの役割

自分で0から考えなくていい

<例>

- ・ 労働型 ↔ 資産型
- ・ 薄利多売 ↔ 少数精銳
- ・ 目先の利益 ↔ 長期の利益
- ・ ノウハウ勝負 ↔ 世界観や人格で選ばれる
- ・ 長時間ハードワーク ↔ 少ない時間で成果を最大化
- ・ 派手で刺激的な運用(奪う) ↔ 気づきや学びの提供(与える)

価値観の考え方【3ステップ】

- 【ステップ1】読者の価値観を代弁 (before)
- 【ステップ2】1次情報をもとに追体験させる
- 【ステップ3】価値観を再定義する

例：ビジネスジャンル

① 読者の価値観を代弁 (before)

★アクセス至上主義

- ・インプ大量に集めれば稼げそう
- ・バズる投稿すれば売れそう
- ・フォロワー増やせば上手くいきそう

例：ビジネスジャンル

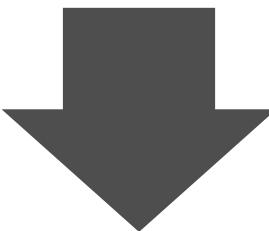
② 1次情報をもとに追体験させる

- Before→Afterのストーリーを語る
- 「自分にも同じ事が起きるかもしれない」という錯覚をつくる

例：ビジネスジャンル

③ 価値観を再定義する

旧価値観：集客＝アクセスを集める



新価値観：集客＝見込み客を集める

例：恋愛ジャンル

① 読者の価値観を代弁 (before)

- ・女の子は雑に扱え
- ・追うな、追わせろ
- ・優しくするとナメられる
- ・連絡は遅く返せ

例：恋愛ジャンル

② 1次情報をもとに追体験させる

「昔の僕もそうでした。距離を置いたりわざと冷たくしたり、連絡を遅らせたりしてました。」

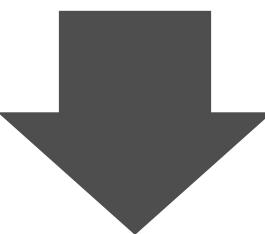
「後で気づいたのは、相手が離れていたのではなくて自分が距離を作っていたんです。」

「反省し、ちゃんと話を聞いて深い共感を得るようになります。信頼関係をつくることを意識するようになりました。」

例：恋愛ジャンル

③ 価値観を再定義する

旧価値観：口説く=支配すること



新価値観：口説く=深く信頼構築すること

おすすめの3つの型

- ① ストーリー
- ② 二項対立（対比）
- ③ 原点回帰

※すべての記事/コンテンツで応用可能

① ストーリー（起承転結）

ドン底を描写

- 等身大(自分みたいな人)
 - 最悪な状態
→勉強、部活、恋愛



① ストーリー(起承転結)

理想の未来を伝える

- ・最高の状態
→勉強、部活、恋愛



① ストーリー(起承転結)

- ・臨場感が湧く
→自分も成功するかもしれない
- ・人生が変わりそう
→行動する(申し込み、登録)



② 二項対立(対比)

【労働型モデル】

- ・時間の切り売り
- ・手を止めたら売上落ちる
- ・積み上がっていかない

最悪な未来

【資産型モデル】

- ・努力が積み上がる
- ・仕組みで稼ぐ
- ・資産が収益を生む

最高の未来

③ 原点回帰

- ・本来のあるべき姿を思い出してもらう
→業界や文化など
- ・間違った道や方向性を正すイメージ
→「本質ってこうじゃないの？」

3つの型の注意点

- ・ あくまで「型」として使う
→テンプレとして使うと胡散臭い
- ・ 同じ型ばかり連續で使うと飽きられる
→例：二項対立ばかり使う

【まとめ】価値観を変える文章を書くと

- ・独自性が出る＝ブランド価値が高まる
- ・単発で終わらず、継続購入され売上が伸びる
- ・大きな実績やノウハウなしで高単価商品売れる
- ・リテラシーの低い客層ではなく優良顧客が集まる
- ・少ないフォロワーで大きな売上がつくれる