

ステップLINE作成マニュアル

A.3行コンセプト→コンセプトシート7の項目をまとめる

B.販売する商品の特徴・ウリ・ベネフィット→リサーチシートの5-1①の項目をまとめる

C.商品の世界観(アフィリエイトの場合、なぜその商品を紹介したいのか)→リサーチシートの5-1②の項目をまとめる

D.ペルソナの悩みを書き出す(ペルソナシート4-2をまとめる)

E.ペルソナの理想を書き出す(ペルソナシート4-3をまとめる)

F.ライフフォースエイト

G.競合リサーチ→リサーチシート5-2をみながら強み、教育要素など気づいたことをできるだけ多くまとめる

H.教育要素の書き出し

1. 信頼
2. 問題
3. 理想
4. 知識手段
5. 自己効力感(あなたでもできるよ)
6. 自己投資(訴求できない項目もあり)
7. 行動
8. セールス

I.ボディ作成

- 1通目(信頼パート)
- 2通目(問題と理想の教育)
- 3通目(知識手段)
- 4通目(自己効力感、自己投資、行動)
- セールス

J.配信文作成

※ペルリサコンのシートは印刷して手元に置いておくこと。作成当初からズレている場合は書き直してからこのマニュアルに書き込んでいくこと。

A.3行コンセプト→コンセプトシート7の項目をまとめる

※1行目:顧客の悩みや望み
2行目:ベネフィット
3行目:差別化要素

※例:副業迷子の初心者

月収100万円を稼いで家族時間を最大化させ、
TwitterとLINEと商品作成をフルサポートで教える

B.販売する商品の特徴・ウリ・ベネフィット→リサーチシートの5-1①の項目をまとめる

- 月収100万円を稼げる
- 場所にとらわれずに稼ぐことができる
- 家族との時間を増やし、幸福度が増す
- 情報に惑わされなくなり、自信がつく
- コンテンツビジネスで稼ぐためのロードマップが明確にわかり、未来にワクワクする
- わからないところを自由に質問できて安心
- 楽しい仕事に取り組みながら、子どもと接する時間が長くなるので、幸福度が増す
- 犬との時間を増やすことができる
- 関東から田舎へ引っ越し、理想の子育てを実現できる
- Twitterだけ、LINEだけ、商品作成だけを教える人は多いが、全てを教える存在は唯一無二
- 自分が稼ぐ系だから、稼ぐ系の支援はできるけど、多ジャンル教えられるのはきちんと本質をとらえているから
- 顔出しで発信しているので後ろめたいことがない

C.商品の世界観(アフィリエイトの場合、なぜその商品を紹介したいのか)→リサーチシートの5-1②の項目をまとめる

- 副業初心者はコンサルじゃないと絶対に稼げるようにならない
- 大人が楽しくお金を稼がないと子どもの教育によくない。早く大人になりたい！と思える子どもを増やすのが使命
- フリーランスになって自由な働き方を実現し、在宅ワークをすればストレスなく子どもと向き合える、心が広がる

D.ペルソナの悩みを書き出す(ペルソナシート4-2をまとめる)

- 転職するとなったときに学校しか知らないので新卒と変わらない経歴
- 平日が12時間労働で趣味を全く楽しめない
- 仕事は毎日辛いのに、スキルが全く身についていない...

E.ペルソナの理想を書き出す(ペルソナシート4-3をまとめる)

今の忙しい仕事を辞めて、webで稼ぐことができるフリーランスになって田舎で自由に伸び伸び子育てをしたい。でもいきなりは難しいのでなんとかバレずに副業をして、稼げる自信をつけてからフリーランスになりたい。

F.ライフフォースエイト

実践方法

- 1.①～⑧の項目のうち、ペルソナにとっての優先順位を決めて「大中小なし」を記入
- 2.上記の悩み、理想を参考に「悩みの先」「理想の先」を記入(優先順位で”なし”となった項目は書かなくて良い)

3. 足りてない箇所は加筆しておく

LF8(例)	大/ 中/ 小/ なし	ロスシーン(悩みの先)	ベネシーン(理想の先)
①生きること	なし		
②美味しいものを食べる	中	・飲食店で子どもの食べたいものではなく安いものに誘導するしかない	・月に1回、旅行しながらその土地のご飯を食べさせることができ、子どもの経験値を増やすことができる
③恐怖、痛みを逃れたい	大	・毎日朝、子供を起こして、朝ごはんを食べさせて、準備させて保育園まで連れて行って、自分はそこから会社に向かってお迎えの時間 気にしながら仕事をするけど上司から「私は今日も残業なんですけどね」と愚痴を言われてへこむ。迎えに行きご飯を食べさせて、子供を寝かしつけた後も仕事をしなくては いけず体力的にも精神的にもすごく消耗する。	・収入面が安定し、働く量をコントロールできているのでストレスが激減。上司もいないので気を遣う必要もなし。家事の大変さをわかってくれない旦那さんやコントロールできない子供に対してイライラすることがなくなる。余裕があって毎日を楽しんでいるので家庭が明るくなった。
④性的欲求	なし		
⑤快適に暮らしたい	大	・忙しい中で家事をしているのに、旦那が「自分がやらなくても最後は嫁がやるからいいや」くらいの感じで非協力的。正直、旦那の嫌なところばかり目につくようになって一緒にいるのが嫌だ。	・子供が保育園や学校に行っている間に家や近所のカフェでチャチャッと作業して、放置してても収入が産まれ続ける状態。平日の空いているサロンにマッサージに行ったり、興味のあることを勉強したり、家族のためにちょっと料理を頑張ったり、自分の好きな過ごし方を選んでいる。
⑥他人に勝りたい	なし		
⑦愛する人を守りたい	大	・子どもの様子を見る暇がなくなり、気づいたら子どもが学校でいじめられていると先生に言われて気付かされる。結果的に不登校になって子どもから「もう誰も信用しない」と言葉を投げつけられ家庭内分離が進む。	・月1で家族旅行もできるし、遠くの友達の家自由に会いに行き子育てやキャリアの話もできて子どもの知見を広げることができている。子供の成長過程を見守って、明るい家庭のまま楽しんで生きている。
⑧社会的に認められたい	小	・家事も仕事も子育ても中途はんぱで、旦那からも上司からも学校の先生からも「はあ...」とため息をつかれる	・家事も育児もノーストレスでこなす、きらきらした女性。近所からも「どんな生活をしているの?」と聞かれて憧れられる存在。

LF8	大/ 中/ 小/ なし	ロスシーン(悩みの先)	ベネシーン(理想の先)
①生きること			

②美味しいものを食べる			
③恐怖、痛みを逃れたい			
④性的欲求			
⑤快適に暮らしたい			
⑥他人に勝りたい			
⑦愛する人を守りたい			
⑧社会的に認められたい			

G.競合リサーチ→リサーチシート5-2をみながら強み、教育要素など気づいたことをできるだけ多くまとめる

(悩みの取り上げを参考にしたい:社会は目まぐるしく変化して行きますよね。いつ新型の感染症が流行して、気軽な外出ができなくなるかも知れません
肩書き参考にできそう:SNS収益化の専門家)

H.教育要素の書き出し

1. 信頼

有益性(相手への機能的メリット)

☐ TwitterとLINEの自動化で月100万円以上稼ぐノウハウ

☐

権威性(有益性の根拠)

☐ 3000万円以上稼いだ

☐

共感性(自分が特別だったわけではない)

☐ 学校の勉強しかしてこなかったポンコツ教師

☐

2. 問題

ペルソナの致命的な問題(これが原因でうまくいってない。常識の破壊)

☐ 情報を取りすぎて逆に情弱になっている

☐

顕在的な悩み、ロス(自覚している悩み＋イメージできる不幸な未来)

☐ 子どもとの時間がなく、寂しい思いをさせてしまっていていざという時に助けてあげられていない

☐

潜在的な悩み、ロス(自覚していない悩み、イメージできていないが起こりそうな不幸な未来)

☐ 急に旦那さんが働けなくなり、収入面・精神的に子どもと旦那を支えなければいけない

☐

実例(上記悩みに対し、実際に私はこうだった、知り合いがこうだった)

☐ 同僚がうつ病になり働けなくなり、お子さん2人と奥さんをどうしていいかわからない、働きたくても働けない、という状況だった

☐

3. 理想

顕在的な理想、ベネフィット(自覚している理想＋イメージできる幸福な未来)

☐ 子供が保育園に通っている間だけ仕事をしているが月収30万円と家族の大黒柱になり、家庭が明るくなる

☐

潜在的な理想、ベネフィット(自覚していない理想＋イメージできないが幸福である未来)

☐ webで仲良くしてるママから稼ぎ方を教えて欲しいと頼まれ、教えたらず稼げてかなり感謝された。かなり自己肯定感が上がった

☐

実例(上記理想に対し、実際に私はこうだった、知り合いがこうだった)

☐ 子どもとずっと一緒にいられる、教え子が脱サラしてくれた瞬間が最高

☐

4. 知識手段

手法(成功する～ステップなど成功確率の高い方法を伝える)

☐ Twitterで仲間を集め、LINEでお客さんとの距離を縮め、自分の経験から商品を作って販売すれば感謝されてるビジネスになる

☐

メリット(機能的なメリット)

☐ LINE、Twitterはそれぞれユーザー数が全国1,2位なのでお客さんもたくさんいる

☐

メリット→ベネ(上記のメリットがあるからこうなれる)

☐ 一緒に副業を頑張る仲間を見つけられるので挫折せず楽しめる

☐

メリット

☐ 自分の経験からコンテンツを作れば無料で大量生産できる

☐

メリット→ベネ

☐ ライバルと商品がかぶることもないし、パクられる心配もないので、ずっと同じ商品で稼ぎ続けられる

☐

※あるだけ繰り返す

5. 自己効力感(あなたでもできるよ)

※クライアントのインタビュー等あるなら書き出さなくてもOK

過去の実績(こんなにポンコツな私でもできた)

☐ ブログを50記事書けば稼げると思っていた情弱メンタル雑魚教師

☐

共通の敵(ペルソナがうまくいってない理由を何かのせいにする)

☐ 次々と良さそうなノウハウが出回って買うも、よくわからず終了。情報量だけあれば高単価で売ってもいい、と思っている発信者のせいですよ

☐

読み手に対する肯定(～なあなたなら大丈夫)

☐ 苦い経験をされているあなたなら、今苦しんでいる人を救うことができます。お子さんのために頑張っているあなたなら、本質を学べば感謝されてお金も得られるビジネスができますよ

☐

6. 自己投資(訴求できない項目もあり)

経済的な得(お金の面で得できるよ)

☐ 毎月5万円の副収入だけでも1年で60万円。つまり60万円くらいの自己投資なら1年間で回収できます

☐

経済的な損の回避(お金の面で損したくないでしょ)

☐ 1年間で60万円以上稼げる可能性があるのに、中途半端な自己投資で5万円払って1円も稼げなかったら1年間で-5万円。正しい知識で始めた人と65万円の差が出てくるのです

☐

間接的(時間、機会)な損の訴求(お金以外でもこんなもったいないことになるんだよ)

☐ 教えて貰えば5年かかることを3ヶ月、いえ1日に短縮することができます。失った時間を取り戻すことはできない。時間こそお金で買うべき

☐

ストーリー(自分の自己投資した時の葛藤とよかったこと)

☐ web上で知り合った人に自己投資するのは怖かったけど、「理念、人柄、実績」を確認した上でえいやっと投資できた。

☐

7. 行動

ストーリー(自分が行動することによって人生が好転した話)

☐ あの時、たった1通のLINEを開き、勇気を持ってZoomに参加し、妻を説得しただけで180度人生が変わりました

☐

8. セールス

コンセプト(ペルソナの悩み+解決策+ベネフィット)

☐ 副業迷子で一步踏み出せない人でも、TwitterとLINEで在宅月収100万円を稼ぎ、家族時間を最大化させるプロジェクト: Perfect SNS Masterコースを公開します

☐

メリット(商品のメリット)

☐ 完全マンツーマンなので迷子になることはない

☐

メリット→ベネ(上記メリットのベネフィット)

☐ クローズドな空間で質問できるので緊張して手を上げられない、なんてことはない

☐

※繰り返す

メリット...

☐

特典(特典だけでも買いたくなるようなレベルのもの)

☐ マーケティングを体系的に学べる50以上の文章コンテンツ

☐

限定性と期間(人は期限がないと動けない。ビビらずに限定性を。)

☐ 3日間限定、14名にかぎり募集

☐

I.ボディ作成

1通目(信頼パート)

☰ ステップ配信1通目の書き方

↑ここに記入しリンク入れる

2通目(問題と理想の教育)

☰ ステップライン2通目の書き方

※書き出しがわからない人用配信の構成

1. チャンス到来→コンセプトを伝える(～の無料講座をご覧いただきましてありがとうございます)。続けて詳細を。誰に向けた講座?どんな未来を手に入れられればOK?
2. 権威を主張(専門家だとわかればOK)
3. 問題の正体は何か?→どのように体系化されているのかを解説し、証明された結果が出ることを伝える
4. 得られる未来→私が公開するメソッドを使って見込み客が得られる未来を語る
5. 共通の敵(真の原因、勘違い)→見込み客がこれまで当たり前だと思っていた常識を破壊する
6. ストーリーテリング→私のメソッドを通してどんな未来が得られるのか?をストーリーで語っていく
7. CTA(コールトゥアクション)→感想など。見込み客にとってほしい行動を促す。
8. 次回予告→次回のビデオに期待感を持たせる

☰ 書き出しがわからない人への補強案

昨日は私のコミュニティ「～」へご参加くださりありがとうございました。

読了特典のプレゼント「～」はもう受け取ってくださいましたか?

・
・
・

といった感想をいただいています。
製作者としてこれほどの感想をいただけるのは本当に嬉しいです。

チャンス到来

今日から本格的に「～」の講座をスタートさせますので、ぜひついてきてくださいね。

この講座は全編無料で、～の方が～という未来を手にすることができるように～ヶ月の試行錯誤の結果、完成させた私の集大成です。

この講座をしっかり毎回インプットし、感想を記入しながらアウトプットしていただければ～という未来が待っています。

権威を主張

前回の自己紹介でも軽くお伝えしましたが私は現在～

3通目(知識手段)

※書き出しがわからない人用配信の構成

1. チャンス(コンセプト)
2. 感謝(見てくれてありがとう)→感謝と同時に社会的証明を伝える(前回の動画は多くの方に見ていただき、コメントもたくさんいただきました。たくさんの方の悩みを解決できて嬉しい)
3. 振り返り(ここまでの振り返り)→前回までで重要なポイントを簡単に伝える(前回の内容を思い出させる)
4. 伝えたいこと(全体像、正体)
5. なぜか?(なんで全体像がこうなっているのか?)→図解などで詳細に話していく
6. 未来(だからこうなる)*ここまで振り返り→どんな結果を手に入れることができるのか
7. どうやるのか?(一般的なノウハウ)→ちゃんと価値のある情報を伝えることで信頼を獲得できる
8. CTA
9. 次回予告

前回に引き続き見てくださりありがとうございます。

昨日の配信もかなりの反響をいただきまして、

・
・
・

こういった感想が届いています。
寝る時間を割いてでも、私の知見を届けたい。

この一心で配信をしていますので、ぜひこのままついてきてくださいね。

前回までの話では

- ・
- ・
- ・

といった話をしてきました。特に～の内容に関しては衝撃だったようで「～」の声をいただいています。

4通目(自己効力感、自己投資、行動)

※書き出しがわからない人用配信の構成

1. チャンス
2. 感謝
3. 何か？
4. なぜか？
5. 未来(メリット) *ここまでで振り返り(前回までのビデオを見ていない人へ)
6. どうやるのか？→気づきを与え、価値のある情報を提供
7. セールス前の次回予告

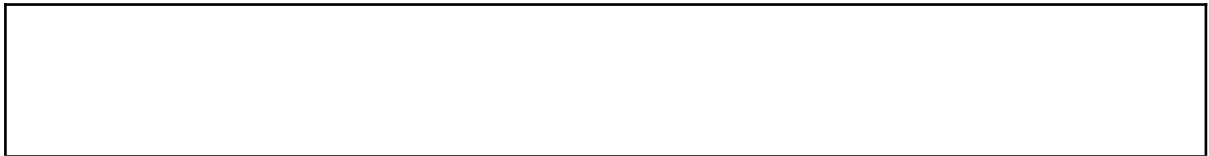
→次回ビデオで商品の紹介があることを匂わせる(次回のビデオでは、この～メソッドのまとめ、注意すべきポイントをお伝えしていきます。さらに、今回はこのメソッドを使いこなし～となる特別なオンラインスクール(有料講座、コンテンツ)などを用意しており、こちらのご案内をさせていただきますので～)

セールス

☰ セールスの書き方

1. チャンス→講座のコンセプト(今までのビデオを見て、ノウハウは理解できているはず。相手が何のために講座に参加しているかがわかるようになる)
2. 総集編→これまでのビデオで話した重要点をまとめて解説(メリットを明確に。)
3. スイッチ→価値提供からセールスに切り替える(しっかりと切り替えて商品の内容を正確に伝えることができる)

4. プログラムの発表→各項目では必ずベネフィットと抱き合わせで紹介することで悩みにピンポイントで！
5. プログラムの成功のポイント→商品の一押しポイントを説明（見込み客の確信が高まり、プログラムの魅力アップ）
6. カリキュラム、特典→提供する商品の内容によって理由を顧客のベネフィットにつなげて解説する（必ず限定性をつけること！いつでも手に入るものは絶対買わない）
7. 講座の魅力まとめ、ベネフィットの再提示→最終的な商品のまとめと魅力
8. テイクアウェイセリング（限定性）→希少性、限定性をつけて見込み客をあおる
9. 価格
10. パッション、ストーリー→コンテンツに込めた熱い情熱を伝える→ストーリーは事実として伝わり、情熱は人の心を動かす



J.配信文作成

フリーランス指導室 コンサルステップ配信

0日後(友達追加日)

テーマ	LINEコミュニティへようこそ(信頼の教育)
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

1日後の夜

テーマ	問題、理想の教育
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

2日後の朝

テーマ	リマインド
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

2日後の夜

テーマ	知識手段の教育
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入

クロージング コピー	
---------------	--

3日後の朝

テーマ	リマインド
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

3日後の夜

テーマ	自己効力感、自己投資、行動の教育
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

4日後の朝

テーマ	リマインド(今夜とっておきです)
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

4日後の昼

テーマ	今までの復習を送っておきます
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	今までの講座のリンク挿入
クロージング コピー	

4日後の夜

テーマ	セールス(直前告知)
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	
クロージング コピー	

4日後の夜

テーマ	セールス本番
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

4日後の夜

テーマ	セールス大人気
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

5日後の朝

テーマ	セールス
ヘッドコピー	
リード	
ボディコピー	リンク挿入
クロージング コピー	

これを期限まで繰り返す