

# まずは皆さんの自己紹介

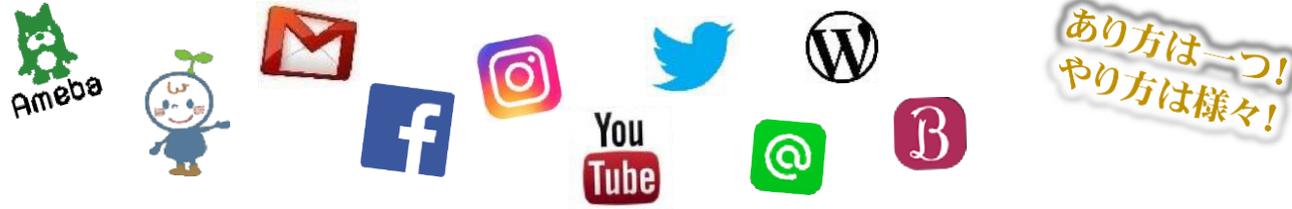
- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自身の強み、アピールポイント

## 【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程プレゼントします！
- ・ 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



**「あー!これこれ!わかるー!」と超共感される!**  
**ストーリー系販売記事の書き方レッスン**

# 販売記事とは…

---

## 販売記事(ランディングページ)とは…

- 販売したい商品の紹介記事
- 集めたいイベント、セミナー告知文
- メルマガの案内文

「コレは売りたい！ 集めたい！」という

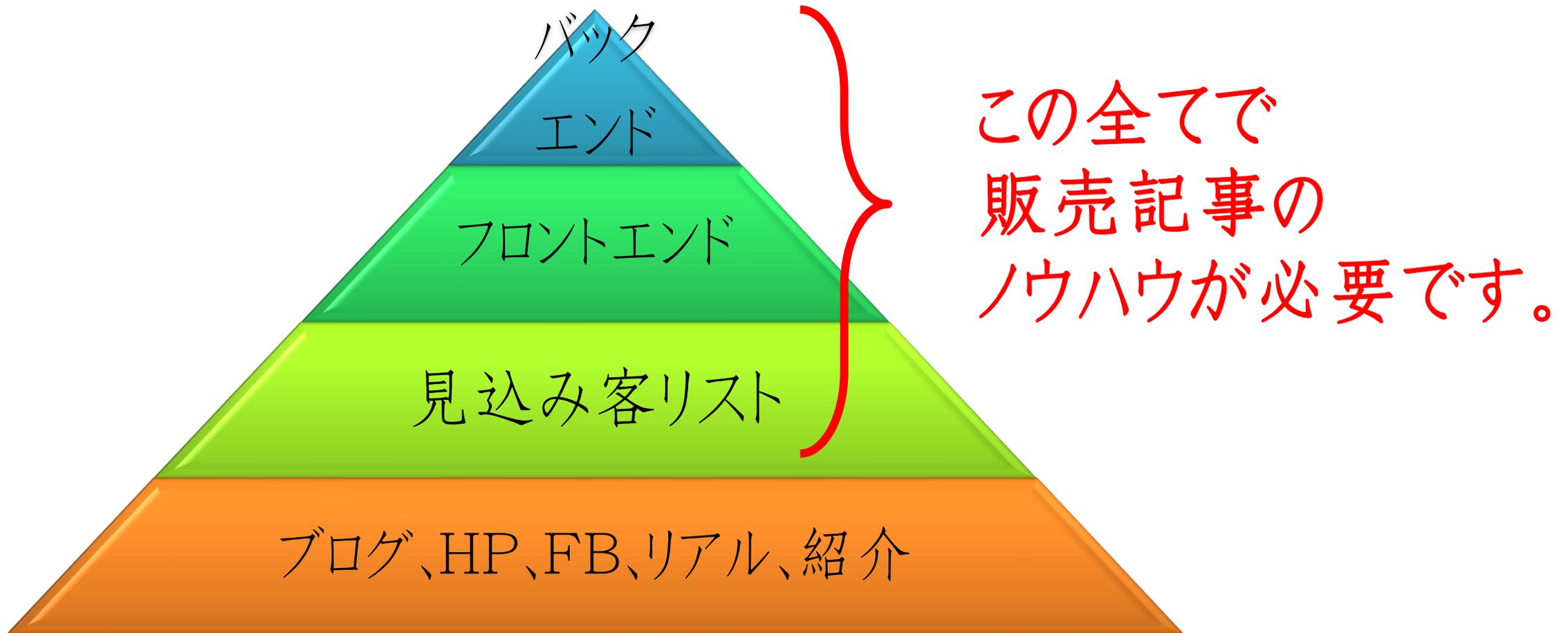
**気合を入れて作る記事**



# 販売記事とは…

---

## ■ 信頼を築いていく、ステップマーケティング



# 販売記事とは…

---

## イケてない販売記事の特徴

- 箇条書きが多すぎる
- 商品やサービスの説明がメイン
- 購入するとどうなれるか伝わらない
- 売り手の人間性や思いが伝わらない



# 販売記事とは…

---

## 販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠、実績は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**

販売記事とは…

---

## 【重要ポイント】

誰がどうなるを

繰り返す！ 擦り込む！

→ 一言で伝えると「どんな変化があるのか」

販売記事とは…

---

【重要ポイント】

読んでほしいところは

【赤字太字】で強調！

販売記事とは…

---

## 【重要ポイント】

申込み以外の  
リンクには飛ばさない

販売記事とは…

---

## 【重要ポイント】

共感するストーリーで  
読者を引き込む

# 販売記事とは…

---

## ■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

ここが  
ストーリー！

# 販売記事とは…

---

## ■販売記事、告知文は超重要！

ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム  
= 内容がある！

# 販売記事とは…

---

## 【集客や販売のヒント】

売れない文章は考えさせる。

売れる文章は感じさせる。

# 販売記事とは…

---

■ 感じさせる文章には【ストーリー】を！

販売記事・募集記事には…



物語やたとえ話を上手に入れる

➡ 心(ハート)に届きやすい内容になる

# ストーリーを考えるワーク

---

## 【ワーク】

いまから実際に販売記事を書いています！

ワード、Gメール、ブログ、リザストなど好きなツールで書いてみて下さい。

# ストーリーを考えるワーク

---

①いま売りたい商品、  
集めたいものは？

例) メルマガやステップメール  
フロント商品やバックエンド  
セミナーやイベント、講座



# ストーリーを考えるワーク

---

②一言で言うと  
どんな変化がある？

★お客さんが求めている変化・成果であるべきです。

例) ブログから無料でガンガン集客出来るようになる！売上もどんどん上がる！

## ストーリーを考えるワーク

---

### ③ ターゲットに起こりうる 「困った状況」をリアルに！

例) ブログで集客できると聞いたからコツコツと続けているけど、アクセスは全然増えないし、問合せも一度もない…。正解が分からない。

## ストーリーを考えるワーク

---

④「困った状況」に対して  
周囲から言われることは？

例) 必死でやってるけど、何が言いたいのか分からない。そんなことなら広告とかやったり、むしろ諦めてパートに出た方がいいんじゃない？

## ストーリーを考えるワーク

---

⑤「困った状況」に対して  
本人が思っていることは？

例)お金をかけずに集客したいけど、ホントに集客出来るのかな。何か間違っているんだらうか。いい加減、やる意味が分からなくなってきた。

## ストーリーを考えるワーク

---

⑥「困った状況」が解決され  
どうなるのが一番いい？

例) ブログから無料でどんどん集客出来て  
夢の30万円、50万円、100万円と売上が  
伸びていくこと。ストレスなくブログが書けること。

## ストーリーを考えるワーク

---

# ⑦あなた自身はどんな 状況からどう変化してきた

例) 私も以前は全く集客出来ませんでした。毎日3記事書いて、いいね回りも沢山やったけど全然だめ！  
でも【正しい型と運用】を学ぶことで、次々にお申込や問合せを頂けるようになりました！今ではブログ発で年間100人以上～

## ⑧ 顧客や周囲の人の 変化や成果は？（実績）

例）これは私だけの変化ではなく、クライアントの皆さんにもこのような変化が起こっています。  
→ お客様の声の紹介

# ①～⑤が書けました！

---

## ■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は 誰がどうなったを伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ 誰がどうなる商品、サービスなのかを伝える
- ④ その根拠や実績を見せる
- ⑤ お客様の声を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、誰がどうなるを伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える& 申込み

# あとは⑥～⑧を書けば完成です！

---

## ■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は 誰がどうなったを伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ 誰がどうなる商品、サービスなのかを伝える
- ④ その根拠や実績を見せる
- ⑤ お客様の声を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、誰がどうなるを伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ **最後に…で自分の想いを伝える & 申込み**

「この人をお願いしたい」と  
思わせる熱さが大事！

これを忘れないでください！

---

## 【集客や販売のヒント】

売れない文章は考えさせる。

売れる文章は感じさせる。

# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

# 【3月開催】

3/23 am10-12

なんでも相談出来ちゃう  
グループコンサル



# 【4月開催】

4/6 am10-12

惹かれるプロフィール文の作り方セミナー

4/13 am10-12

メルマガとLINE公式の使い分けセミナー

4/20 am10-12

集客は準備が9割！計画&予告マスター

4/27 am10-12

パワポで資料作りセミナー

