

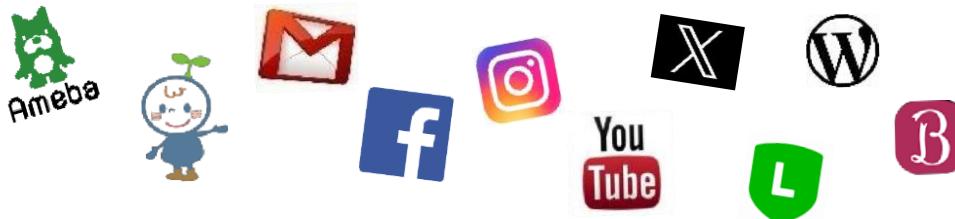
# まずは皆さんの自己紹介

- ①お名前、地域
- ②ご職業
- ③自身の強み、アピールポイント
- ④セミナー受講の目的とゴール

## 【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  
特設サイトでご覧頂けます。
- ・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



あり方は一つ!  
やり方は様々!

＼ その書き方…古いかも!? ／

いま売れる  
LPの書き方セミナー

# 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

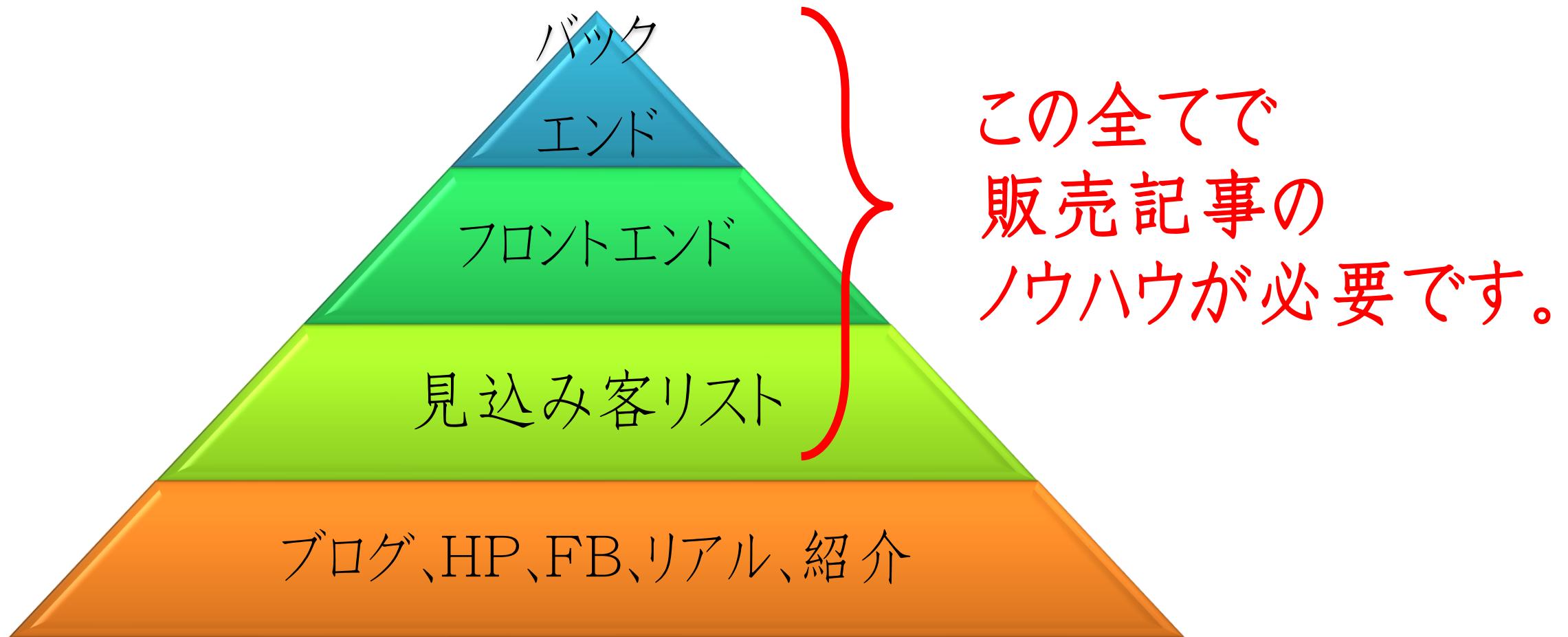
「コレは売りたい！集めたい！」という

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

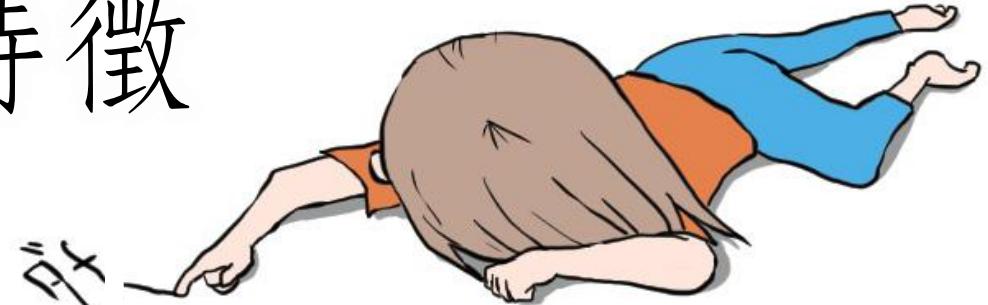


# 販売記事とは…

---

## 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
- ・マイストーリーがメイン過ぎる



# 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…

---

【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…

---

【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…

---

ここからが  
さらに大事！



販売記事とは…

---

## 【最近のポイント①】

冒頭でガッシリ心を掴む  
ベネフィットを入れる！

ベネフィット＝得られる利益、具体的な変化

販売記事とは…

---

## 【最近のポイント②】

成果事例を冒頭で  
複数紹介する！

→ ベネフィットの印象&信頼度を濃くするため

販売記事とは…

---

## 【最近のポイント③】

変化のためのポイントを  
明示 & 何度も伝える！

販売記事とは…

---

### <最近の傾向>

- ・早く答えを知りたい
- ・その事実性を確認したい
- ・面白そうな情報に興味がある



販売記事とは…

<総合的にまとめると…>

強力なベネフィットを  
＼素早く！シンプルに！繰り返し！／

Quick・Simple・Repeat



# 販売記事とは…

---

## ■ 販売記事の流れ

- ① 強いベネフィット → サービス紹介 → 事例紹介
- ② こんなお悩みありませんか(3~5個)
- ③ ××な勘違いしてない？ 実は○○が大事だよ！
- ④ ヒーローズジャーニー(自分の失敗から成功への軌跡)
- ⑤ 冒頭とは違う事例紹介
- ⑥ 再度、強いベネフィット&サービス紹介
- ⑦ 商品、サービスの詳細
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える



# 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  
書くための要素を考えていきます！

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 強いベネフィットを考える。  
購入するとどうなる？

★お客様が強く求める変化・成果は？

★最大の効果・効能を謳って下さい。

★ここはコミットメント(決意表明)でもあります！

## ストーリーを考えるワーク

---

### ③お客様が困ってる状況。 厳選して3つだけ！

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

## ストーリーを考えるワーク

---

### ④お客様はどんな努力や 間違いをおかしてます?

例) 必死で書くだけ書いてる。とにかくコメントや  
いいね回りをしている。反応はないけど頑張って  
るからいつか報われると思ってる。

## ストーリーを考えるワーク

---

⑤上手くいくには何をすればいい？1～3つまで

例) ブログの「正しい型」と「書き方」さえ覚えてしまえばOK

## ストーリーを考えるワーク

---

### ⑥ヒーローズジャーニー

自分の失敗から成功への軌跡

例) 実は私も昔はダメダメだった。こんな失敗や遠回りを沢山した。でも⑤を身に付けるコトでこんな風に成功できた！次はアナタの番です！

# ヒーブーズジャーニーとは



アメリカの神話学者であるジョーゼフ・キャンベルが世界各地の神話を調査し、主人公を中心としたストーリーを12のステージに分け、構造化したもの。大ヒット映画の多くはこのフレームワークに基づいてストーリーを構築しているといわれる。

# ヒーローズジャーニーとは



この物語の構成を  
プロフィール文や  
ランディングページで  
使うと感動や共感を  
生みやすいと  
言われています。

# ヒーローズジャーニーとは



- ① 日常の世界
- ② 試練と報酬
- ③ 日常への帰還

- ① 悩み抜いた上で主人公が冒険に出る
- ② 失敗や挫折を繰り返しながら、仲間やメンターや敵に出会い成長していく
- ③ 成功して、新たな自分を発見する

# プロフ、LPを5つのステップで！

- 1.過去の自分の状況
- 2.どんな挑戦をして何に失敗したのか
- 3.成功へのきっかけ(何に出会ったか)
- 4.どんな結果を出すことができた
- 5.メソッドを生み出せた

【ワーク】  
順番に考えて  
みましょう！





# ヒロジャニで書いたLP、反響よき！



15～25万円の  
サービスで  
3日で8件の  
お申込みを  
頂けました！  
(ほぼ上位コース)

## ストーリーを考えるワーク

---

⑦お客様の事例を3~6名  
書き出してみよう。

- ★ 「感想」ではなく「変化や成果」
- ★ 打ち出してるベネフィットと合う事例
- ★ 冒頭と詳細前の2か所で使用します

①～⑤が書けました！

ここまで書く要素が揃いました(^^)/

## ■販売記事の流れ

① 強いベネフィット → サービス紹介 → **事例紹介**

② こんなお悩みありませんか(3～5個)

③ ××な勘違いしてない？ 実は○○が大事だよ！

④ ヒーローズジャーニー(自分の失敗から成功への軌跡)

⑤ 冒頭とは違う**事例紹介**

⑥ 再度、強いベネフィット&サービス紹介

⑦ 商品、サービスの詳細

⑧ 最後に…で自分の想いを伝える



# あとは⑥～⑧を書けば完成です！

## ■ 販売記事の流れ

- ① 強いベネフィット → サービス紹介 → 事例紹介
- ② こんなお悩みありませんか(3～5個)
- ③ ××な勘違いしてない？ 実は○○が大事だよ！
- ④ ヒーローズジャーニー(自分の失敗から成功への軌跡)
- ⑤ 冒頭とは違う事例紹介
- ⑥ 再度、**強いベネフィット&サービス紹介**
- ⑦ 商品、サービスの詳細
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える



「この人にお願いしたい」と  
思わせる熱さが大事！

これを忘れないで下さい①！

---

## 【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。

これを忘れないで下さい②！

### <最近の傾向>

- ・早く答えを知りたい
- ・その事実性を確認したい
- ・面白そうな情報に興味がある



販売記事とは…

---

## 【最近のポイント①】

冒頭でガッシリ心を掴む  
ベネフィットを入れる！

ベネフィット＝得られる利益、具体的な変化

販売記事とは…

---

## 【最近のポイント②】

成果事例を冒頭で  
複数紹介する！

→ ベネフィットの印象&信頼度を濃くするため

販売記事とは…

---

## 【最近のポイント③】

変化のためのポイントを  
明示 & 何度も伝える！

これを忘れないで下さい③！

<総合的にまとめると…>

強力なベネフィットを  
＼素早く！シンプルに！繰り返し！／

Quick・Simple・Repeat



# 質疑応答タイム



以上  
おつかれさまでした。

【12月開催 毎回am10-12時】

1日 いま集まるランディングページの書き方

8日 オンラインサロン・サブスクの作り方セミナー

15日 いま熱い！インスタ広告のやり方セミナー

22日 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

29日、1月5日 年間計画作ろう会

