





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

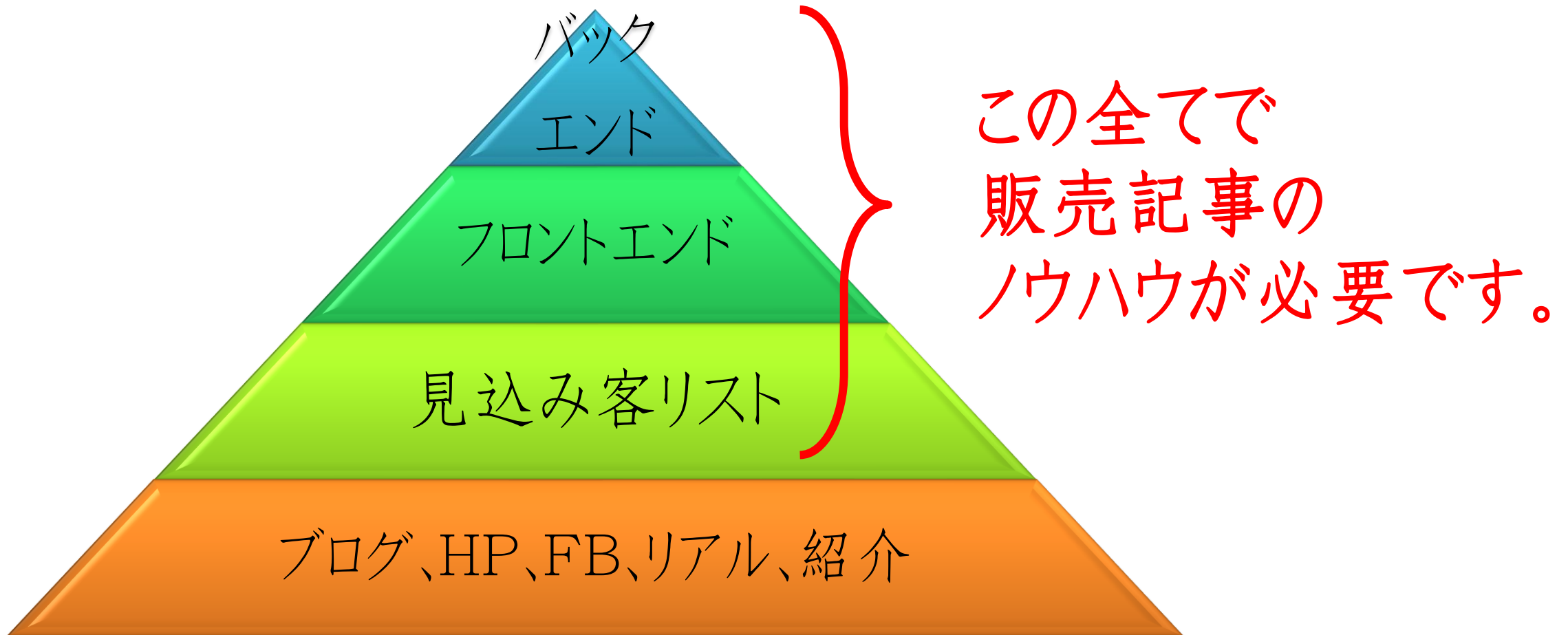
「コレは売りたい！ 集めたい！」という

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 **一言で伝えらる「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】

冒頭でガツシリ心を掴む

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？ 実は〇〇が大事だよ！
- 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ゴツゴツと
続けているけど、アクセスは全然増えない。
問合せも一度もない…。正解が分からない。

ストーリーを考えるワーク

④お客様はどんな努力や 間違いをおかしてる？

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を身に付けることでこんな風に成功できた！次はアナタの番です！

ヒーロ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



③ 日常への帰還



② 試練と報酬



① 日常の世界

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.メソッドを生み出した

【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
頂きました！
(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？ 実は〇〇が大事だよ！
- 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？実は〇〇が大事だよ！
- 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】

冒頭でガツシリ心を掴む

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

