

商品作成メソッド~実践編~

1.コンテンツ作成準備

商品タイトル(仮)	期間×ベネフィット×悩み マイナス思考の人専用。ストレスを薬に変える方法
ペルソナ(ターゲット)	マイナス思考の人
具体的な悩み10個	上司の一言で落ち込む
	人にどう話しかければいいかわからない、人間関係が築けない
	休日に心が休まらない
	朝起きて職場に行くのが憂鬱
	楽しいことを楽しいと思えない。趣味がない
	新しい人間関係を広げられない
	理由もないのに死にたくなる
	人に相談できない
	褒められても素直に感謝できない
	期待されるのが怖い
伝えたいこと	
ブランディング(立場)	人間関係に悩んでいたからこそ転職しようと思えた→まわりの人と気が合って人間関係が楽になった→(仕事で最も大事なものは人間関係だと気づけた)(何者でもない自分が人間関係時の情報発信をすることができた→DMで相談、LINEで相談に乗るように、職場の後輩から相談されるように)
具体的な手段	ベネフィットファインディング =物事のネガティブからポジティブを発掘すること →辛い経験をいい体験だと思うようにする →ワーク→LINEでは一緒にワークしてます
サブヘッド(GDTの法則)	
時間	たった1秒のワークで解決する
努力	この記事を読むだけで解決します
お金	出世して金持ち
富	上司に悩まなくなりますよ
性や美	休日ゆったり自分の時間が過ごせます→肌荒れがなくなる

快適性	職場に行くのが億劫じゃなくなる
希少性	調べても出てきません
反社会性	悪用厳禁
興味性	ネガティブが武器に

2.コンテンツの方針作成

ペルソナ(ターゲット)	上司に期待されすぎて怖くなってマイナス思考(自分にそんな能力がないのに期待しないで欲しい)となり、プレッシャーを感じすぎて疲れ、心の余裕がなくなってしまう人
ターゲットの悩み	期待されるのが怖い

構成案(サブヘッド→どんな悩みを解決するのか?を明確にする)

1.信頼してもらう

人間関係に悩んでいたからこそ転職しようと思えた→まわりの人と気が合って人間関係が楽になった→(仕事で最も大事なものは人間関係だと気づけた)(何者でもない自分が人間関係時の情報発信をすることができた→DMで相談、LINEで相談に乗るように、職場の後輩から相談されるように)

上の理由からあなたに伝えます

2.理想の未来を提示する

上司の一言で落ち込まなくなる
人にどんどん話しかけて人間関係が広がっていく
休日もワクワク。趣味に没頭
朝起きて職場に行くのが楽しみ
毎日が楽しみになる
褒められる回数が増え、素直に感謝でき、さらに良好な人間関係へ期待されなくなる

3.問題点を明らかにする

巷にあふれている情報では知識は知れても、実践しようなんて無理ですよ。
考え方を良い方向に持っていこうと言われても、それができたら苦労しないですよ

4.解決策を提示する

今回お伝えするのはすぐ実践もできるし、性格を変えるものでもありません。たった1つの1秒でできるワークであなたの人間関係が改善できます

ベネフィットファインディング

=物事のネガティブからポジティブを発掘すること
→辛い経験をいい体験だと思わせる
→ワーク→LINEでは一緒にワークしてます

5.再現性を感じさせる

実際に僕はこれで～なりました。
(このワークを実践した人の声です。)

6.自己投資が必要だと教える

自分の商品を買ってもらうように誘導orLINEに誘導
投資=お金、時間、信用

学校でも9年間学んでサラリーマンになる→人間関係も学ばないと何者にもなれない
面白いことを言うために吉本→人間関係を楽にしたいなら知識をつけないとね

7.新たな問題提起

このプレゼントだけでは楽に生きるなんて無理です。さらに勉強しなきゃいけないことは、コミュニケーション力、休み方...
これらを学んで初めて人間関係がフリーになれるんです

8.解決としての商品提示

上の問題を解決するためにLINEに登録してね。LINEの明日からの配信をしっかりとみてください