

売れない構造を見抜くセルフチェックリスト

「売れないのは、努力不足じゃない」

その原因は、あなたの"設計図"にあるかもしれません。

このチェックリストでは

あなたのビジネス構造にどんな穴があるのかを洗い出します。

セルフチェックリスト (Yes/No)

当てはまる項目に「はい」

違うものには「いいえ」で答えてみてください。

■ あなたの商品は「誰の、どんな悩みを解決するか」が一言で言える

■ 想定しているお客さんの

「日常のセリフ」や「思考パターン」が具体的にわかる

■ 発信で"役立つ情報"ではなく「読み手の感情」を動かしている

■ SNS プロフィール・投稿から

誰向けで何をしている人かが 3 秒で伝わる

■ LINE 登録やメルマガ誘導が、自然な流れで行われている

■ LINE 登録後に

自動で信頼を積み上げるシナリオ（ステップ配信など）がある

■ 見込み客が「なんかこの人すごそう」と思う

"ビフォーアフター"が明示されている

■ 商品を紹介するタイミングが

自己都合ではなく"相手の欲求"に沿っている

■ セールス前に「この人から買いたい」と思わせる

ストーリーや導線が仕込まれている

■ 今の動線を

「知らない人に説明しても理解される」レベルで整理できている

診断結果とアドバイス

■Yes が 0~4 個：いまの努力、もったいないゾーン

頑張ってるのに、うまくいかない。

その原因は、やり方じゃなくて「組み立て方」にあるかもしれません。

届けたい人があいまいだったり、魅力がちゃんと伝わってなかったり

そもそも見てもらうまでの流れがうまくできてなかったり。

そうすると、どれだけ頑張っても

反応が返ってこないのは当たり前なんです。

まずは、「誰に」「何を」「どうやって」届けたいか

いちど紙に書き出して整理してみてください。

その一歩が、あなたの努力を

"売上"につなげるきっかけになります。

■Yes が 5~7 個：あと一歩で変わるゾーン

ある程度やるべきことはできてるけど

どこかに"すき間"があります。

だから、「興味は持たれるけど売れない」とか

「途中までは来るけど買われない」って現象が起きやすい。

でも、それは悪いことじゃなくて

"伸びしろ"があるってことです。

今の流れをひとつずつ見直して

「どこで足が止まっているか」「なぜ心が動かないか」

を探してみてください。

この段階で構造を整えられれば

売上が一気に跳ねる可能性があります。

■Yes が 8~10 個：あとは磨くだけゾーン

もうすでに、売れる設計はかなり整ってます。

あとは細かい改善を重ねていく段階。

たとえば、「どの投稿が一番反応いいか」

「導線の順番はもっと良くできないか」など

"見える数字"をもとに動線を磨いていくことで

収益の安定化が見えてきます。

あとは、今ある構造を「仕組み化」して

あなたがラクに売れる状態を目指していきましょう。

ここまで読んで「ズレてたかも」と感じたなら、

それはもう前に進めています。

必要なのは努力ではなく、方向の微調整。

実際にそのズレをどう見つけ、どう整えてきたのか。

その過程を、そのまま書いています。

note | 実体験ベースの言語化

<https://note.com/haruseiri>

ブログ | 考え方と設計

<https://sukiguide.com/>

ハル | 3日で反応が変わる AI 発信設計士