

【現状診断】

## 現在位置の確認

- ✓ 副業行動継続
- ✓ 発信継続中
- ✓ 商品作成済み
- ✓ 肩書き検討済み

手応え不足 / 申し込み停滞 / しっくりこない感覚

【原因分析】

## 停滞理由の正体

行動量や根性の不足ではない

---

## 「ズレ構造」の発生

相手・言葉・順番

↓  
つながりの分断

【視点修正】

よくある誤解 ↔ 核心の事実

動けば進む .....設計不足  
量で補える .....届かない  
商品があれば売れる .....伝わらない  
肩書きがあれば伝わる .....不整合  
売る意識で届く .....逆効果

「順番の不整合」が最大の主因

【設計指針】

## 整える三要素

### 1. 届けたい相手

関わり方の設計

### 2. 使う言葉

伝える一言

### 3. 届ける順番

読者の導線

全体の一貫性を取り戻す

【到達イメージ】

## 変化の実感

- 何者かが伝わる
- 商品の魅力が届く
- 言葉が固くならない
- 投稿で迷いにくい
- 読まれる感覚が戻る
- 相談導線が自然
- 動き出しが軽くなる

【実践ガイド】

## 最小実行のステップ

- 01 紙を一枚用意する
- 02 届けたい相手を書く
- 03 その人への一言を書く
- 04 今の商品説明を書く
- 05 投稿の順番を書く

---

**CHECK** 三点のズレを照合

**ACTION** 最初の修正点を一つ決める

【活用シーン】

## 本資料の役割

- 組み立て直し用
- 発信前の確認用
- 商品説明前の確認用
- 肩書き見直し用
- 読者導線の点検用
- 迷走時の戻り先

ズレ構造の可

視化ツールとして

【次の一歩】

## 次の選択

三往復整理を使う

相手を絞り直す / 言葉を言い直す

順番を並べ直す

必要な所だけ直す  
止まったら再確認

## 整えてから進む