

# 当事者確認

自分らしく発信している / 経験も想いも出している  
毎日続けている

- ! 反応は少しある
- ! 売上は止まったまま
- ! 欲しい一言が出てこない
- ! 届いていない感覚

## 安心の理由

### 否定すべき要因

熱量不足ではない / 継続不足でもない / 感情の問題でもない

### 空回りは構造要因

- 売れる前提が未設計
- 言葉の流れが未整理
- 意思決定の場が不在

## 「感覚」から「構造」へ

自分らしさ	≠	売れる
共感	≠	申込み
想いの強さ	≠	価値伝達
自己流	≠	最適化
反応あり	≠	前進

買い手は判断材料を見る / 感覚運転は停止を生む

## 構造の芯を入れる

### 問いの再定義

1. 誰に届けるか
2. 何を受け取らせるか
3. どの順で読ませるか
4. どこへ移動させるか
5. 何を見て決めるか
6. どう次へ進ませるか

### 自己表現に骨格を入れる

# 変化の兆候

## 思考の明瞭化

何が言いたいかが残る  
相手の理解が揃う

## 行動の変化

必要性の判断が進む  
相談への移行が起きる

## 質の転換

DMの質が変わる  
発信と商品がつながる

## 確信

自分のままで進める感覚

## 今すぐ、一本だけ修正

- ▶ 直近の投稿を一つ開く
- ▶ 届ける相手を一人に絞る
- ▶ **構成の再配置**
  - 冒頭：問題提示
  - 次：共感
  - 次：解決
  - 最後：行動先を一つ

今日中に一本修正

## この資料を開くタイミング

売れない時の確認用 / 空回りの原因特定用  
発信順の見直し用 / 導線切れの点検用  
自己流の補正用

感覚ではなく構造で見る  
**「止まった時に開く資料」**

## 次の進み方

- 自力で順番を整える
- プロフィールまで見直す
- 導線を一本化する
- 商品との接続を確認する
- 第三者視点で診断を入れる**

必要を感じた所だけ直す / 判断材料はもう足りている