

# 惜しい詰まり確認

共感は取れている / いいねも付いている  
読まれている気配もある

- × それでも申し込みが出ない
- × 反応だけで止まる
- × 売れない理由が見えない
- × 最後の一步で詰まる

## 原因の見取り図

### 客観的分析

読者が動く直前で迷っている / 惜しいズレが残っている

### 流れを止める「空白」の正体

- ▶ 入口が複数ある（迷い）
- ▶ 次の一手が不明（停止）
- ▶ 誰の話かが曖昧（他人事）
- ▶ 読後が空白（共感から行動への橋がない）

## 「共感」の、その先へ

共感数  
読了  
商品があるだけ  
良い話

≠ 申込数  
≠ 行動保証  
≠ 売れる  
≠ 検討開始

魅力不足ではない / 努力不足でもない / 止まる原因は設計不足

## 導線の基本形

1. 名指しを置く（ターゲット固定）

2. 入口を一本化する（迷い除去）

3. 共感の先に行動を置く（橋渡し）

私はではなく「あなた」で書く / 読後の空白を消す

## 変化の実感

### 反応の質の転換

DMが自然に来る  
申込前提の反応になる  
共感止まりが減る

### 手応えの視覚化

読者が迷わなくなる  
検討に入る人が増える  
導線の詰まりが見える

発信の手応えが「結果」に変わる

## 最小アクション

### STEP 1: 絞り込み

- 今の導線を一つだけ残す
- 他の案内を消す

### STEP 2: 修正と公開

- プロフィールか記事末尾を開く
- 対象読者を名指しする
- 次の行動文を一文で書く
- リンク先を一つに絞る

迷いを消し、そのまま公開する

## この資料の役割

### 止まった時に戻る「基準」

売れない時の詰まり確認 / 共感止まりの修正  
導線迷子の見直し / プロフィール調整の基準  
記事末尾の点検

### 反応と申込を分けて見る設計図

## 次の選択肢

- 過去投稿を一本だけ修正
- 導線を一本道に変える
- 名指しの一文を入れる
- 申込までの迷いを消す
- 数日だけ反応を観察

不要ならここで止める / 構造を見直し先へ進む