

# DM前の差

DMは来ている / 商品は大差ない / 価格も大差ない

## Aタイプ

決まらず終わる人

## Bタイプ

来た時点でほぼ決まる人

差はDM内ではない  
差は「前段の導線」にある

## 原因の理解

DMは説得の場ではない

- DMは「最終確認」の場
- 温度差は事前設計で生まれる

### 導線の比較

**不全導線**  
投稿だけで終わる  
準備不足の反応

**健全導線**  
段階を踏んで来る  
納得済みの反応

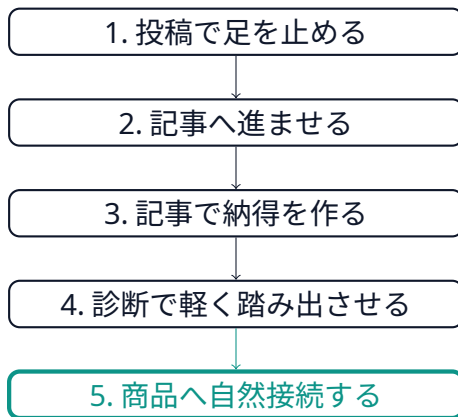
決まらない理由は「前工程」にある

## その勝負、接触前に終わっている

DM対応力	≠	成約の主因
セールストーク	≠	主因
発信力だけ	≠	成功要因
DMで温度上げ	≠	正解
商品説明を増やす	≠	正解

勝負は接触前に進んでいる / 前の流れを無視すると失速

## 導線の芯



読者を迷わせない / 初対面で終わらせない

# 変わるポイント

## 読者の反応

読んで終わりが減る  
次の一歩が生まれる  
理解が納得へ進む

## DMの質

DMの温度が上がる  
相談前の不安が減る  
確認型のDMが増える

「決める会話」に変わる

## 今すぐやる一手

### STEP 1: 導線の設置

- 直近投稿を一つ選ぶ
- 記事への導線を一本置く

### STEP 2: 記事の構造修正

- 記事内に「共感」を置く
- 次に「視点転換」を置く
- 最後に「小さな納得」を置く

### STEP 3: 出口の作成

- 軽い相談入口を一つ置く

今日一本つなぐ

## 活用ガイド

DMで詰まる時の確認用 / 前段導線の点検用  
投稿止まりの確認用 / 記事構造の確認用  
相談入口の有無確認用 / 温度差の原因特定用

### 売れる前工程の設計図

## 次の進み方

- 投稿から記事へつなぐ
- 記事から軽相談へつなぐ
- DMを最終確認の場に戻す
- 決まらないDMは前工程を見る
- 見えないズレは外から診る

全部変えず一本だけ直す / 必要な人だけ次へ進む