

noteを書いても、売れない

公開後に売上が出ない / 書き切った達成感だけ残る

通知・シェアが発生せず、読まれても動かない状態

原因を自分の「才能」に向ける
売れないまま疲弊している

「文章」ではなく「導線」を疑う

問題は「文章力」ではない

本当の理由

構造の順番が崩れている

- 誰向けかが不明確なまま書いている
- 読後の「行動」が未設計の状態
- 内容と商品が接続不全を起こしている

感情は動いても行動が起きない
届く形への整備不足

「良い文章」の罟を抜ける

- × 書き上げた時点で完了という前提
- × 良い文章なら「売れる」という認識
- × noteを「読み物」としてだけ扱う視点
- × 説明を増やせば信頼されるという思考
- × セールス（共感）があれば十分という誤解

結果として売上に繋がらない

強いセールスで動かす発想を卒業する

納得を行動に変える「設計」

読む → 納得 → 行動 の設計

軸を一秒で認識させる / 読後の一步を一つ置く
変化の物語で信頼を作る / 内容と商品を同一軸で統一

感情が動いた直後に「導線」を設置

自分語りを「未来への橋」に変換する

「売り込み感」が消える

読者の迷いが減少する
記事の価値が即時認識される

- 専門性が真っ直ぐ伝わる状態
- 読後の行動率が劇的に上昇
- サービスへの移動が自然化する

信頼形成が短時間で進行する

導線を、一本に絞る

1. 誰向けのnoteか「一文」で書く
2. 読後の次の行動を「一つ」決める
3. 過去 → 気づき → 変化を入れる
4. タイトルを「悩み直結」に修正する
5. 感情が高まる位置に導線を配置する
6. 商品と本文のズレがないか確認する

投稿前に「三点」を必ず見直す
(ターゲット・ゴール・接続)

売するための「精密設計図」

読まれて終わる記事を防止する
売れない原因を特定するための点検用基準

- 感覚執筆を修正する絶対基準
- 導線設計の最終的な戻り先
- 毎回手元に置くチェックカード

「売る」ことを、技術に変える。

「構造」の問題として、修正する。

- 今の構造のまま書き続ける選択
- 三設計を入れて書き直す選択
- 無料チェックで自己点検する
- 第三者視点でズレを特定する

文章力の問題として抱えない

必要な人だけ、次のステップへ。