

不足の見立て

発信している / 商品もある / やれている感覚がある

- ! 反応だけが薄い
- ! 売上だけが動かない
- ! 見直しが入っていない
- ! ズレた努力が積み上がる

原因の正体

否定すべき要因

足りないのは量ではない / 欠けているのは才能でもない

噛み合っていないのは「設計」

- ▶ 属性だけで相手を見ている
- ▶ 内容だけで価値を語っている
- ▶ 導線だけ置いて迷わせている

小さなズレが全体を止める

「やってるつもり」の、危険性

発信していれば
商品があれば
導線があれば
属性設定だけで
内容説明だけで

≠ 足りる
≠ 売れる
≠ 進む
≠ 届く
≠ 判断される

やってるつもりは安全ではない / 足す前に噛み合わせ確認

三つの設計

1. 相手：誰が、今どこで何に困るか

2. 価値：何を約束し、何を受け取るか

3. 接続：どう届き、どう次へ進むか

三つを一本の流れにする

整った後の変化

伝達の純度

言葉が自分ごとになる
必要性が判断される
良さそうで終わらない

導線の円滑化

発信が点で散らない
途中離脱が減る
申込みまで流れが通る

努力が「売れる方向」へ揃う

今すぐやる一手

STEP 1: 三行の書き出し

- 誰に向けた案内か
- 受け取る変化（ベネフィット）
- 次に何をすればいいか（導線）

STEP 2: 検証と修正

- 三行が曖昧なら修正する
- ズレた所に印を付ける
- 今日そこだけ直す

最新の商品案内を一つ開いて実行

資料の活用ガイド

足す前に整える「基準」

反応が薄い時の確認 / 三設計のズレ特定
相手定義の見直し / 価値表現の見直し
導線迷子の点検

止まった時に戻る設計図

次の選択

- 自力で三行を揃える
- 相手の困りごとまで絞る
- 変化の約束を書き直す
- 導線を一本道にする
- 見えないズレは外から診る

まず一手だけ決める / 必要な人だけ先へ進む