

DIAGNOSTIC CHECK

異常の確認

投稿している / DMも送っている
商品はある / 努力をしている

- ▲ 通知が止まる
- ▲ 売上が動かない
- ▲ 見られても買われない
- ▲ 努力と結果が噛み合わない

原因の切り分け

否定すべき要素

才能不足ではない / やり方全体の否定でもない / 努力量の問題でもない

欠けているのは「設計」

- 売れる順番が未接続
- 読者の準備が未考慮
- **反応ゼロは設計不備の合図**

根性論ではなく構造的欠陥として捉える

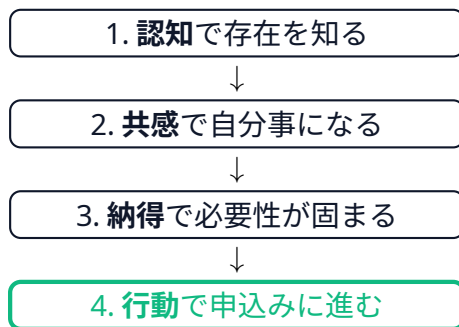
その常識を、破壊する

正しい行動の羅列
投稿があるだけ
DM送信
リンク設置
価値の存在

≠ 売れる
≠ 十分
≠ 前進
≠ 成約
≠ 自然伝達

自己責任で片づけるのは誤認 / 組み立て順のズレが失速を生む

見るべき流れ



役割の定義

投稿は「入口」 / プロフィールは「信頼補強」 / 商品は「最後」

整うと起きる変化

伝達効率の向上

読む理由が先に伝わる
刺さる相手が明確になる
離脱が減る

信頼の自動化

信頼の蓄積が起きる
商品案内が自然になる
反応の質が変わる

無駄打ち感が薄れる

今すぐやること

STEP 1: 紙に三行書く

- 誰向けの投稿か
- プロフィールの約束は何か
- 商品の未来は何か

STEP 2: 診断と反映

- 三行のズレを探す
- 最初に止まる一点だけ直す
- 今日中に反映する

※全部直さない。一点に絞る。

活用ガイドライン

止まり場所の特定用

認知不足の確認 / 共感不足の確認
納得不足の確認 / 行動不足の確認

月一で見直す設計図 / 自己否定を止める基準

次の進め方

1. 自力で一点修正する
2. 投稿冒頭を具体化する
3. プロフィールの約束を明確化する
4. 商品前に信頼導線を置く
5. 見えないズレは診断で拾う

全部直す前に一点特定 / 必要な人だけ次へ進む