

詰まり地点確認

発信している / 商品もある / 共感の反応もある

- ！ それでも申込が来ない
- ！ DMが止まる
- ！ 売上だけが動かない
- ！ 努力と結果が噛み合わない

原因の言語化

構造のズレ

言葉か導線か届け方 / どこか一箇所で停止している

流れを止める「盲点」

- ▶ 読者視点から始まっていない
- ▶ 次の一手が見えていない
- ▶ 判断材料が不足している

魅力が届く前に止まっている状態

止まりは「設計」の問題

努力不足
魅力不足
商品力だけ
共感だけ
売り込み回避

≠ 原因
≠ 原因
≠ 完結しない
≠ 動かない
≠ 逆効果

信頼不足が本質ではない / 構造的な「噛み合わせ」を正す

設計図確認

1. 相手：頭の中から始める

2. 判定：自分ごと判定を先に通す

3. 入口：入口を一つに絞る

4. 導線：導線を一本道にする

5. 材料：判断材料を配置する

6. 行動：共感の後に視点変化

最後に軽い行動を置く

変化の見取り

構造の明瞭化

どこで止まるか見える
直す場所が一つに絞れる
読後の迷いが減る

手応えの回復

発信と商品が接続される
DMが発生しやすくなる
売上までの流れが見える

努力の手応えが、確実に戻ってくる

最小点検行動

STEP 1: 導線の絞り込み

- ☐ 今の導線の一つ選ぶ
- ☐ 入口を一箇所に決める
- ☐ 他の案内をすべて消す

STEP 2: 要素の追加と修正

- ☐ 冒頭を「読者視点」に直す
- ☐ 肩書きに対象読者を入れる
- ☐ 判断材料を一行足す
- ☐ 最後に次の一手を一つ置く

まずは「一箇所」だけを完璧に整える

資料の活用ガイド

何度でも戻る「設計図」

止まった時の再点検／発信前の構造確認
申込が来ない時の基準／導線迷子の修正
努力を増やす前の確認表

順番を整えるための「思考カード」

次の選択肢

- 発信と商品を一本で見直す
- ココナラ導線だけ切り出して整える
- 詰まり箇所を先に特定する
- **一箇所だけ修正して反応を見る**
- 必要に応じて外部視点を入れる

今は読むだけで止める / **自分のペースで進める**