一度は商品が売れた経験あり

その後まったく続かない、再現できない感覚。

- 次を出そうとして止まっている
- 自分の扱い方が分からない
- 成功か失敗か判断できない
- 動きが止まっている状態
- 手応えだけが消えていく

原因の特定

「売れた理由」の未整理が、足を止める

- 一度売れたことで判断が曖昧化している
- 成功とも失敗とも言い切れない中間状態
- 自分で自分を抑え込む思考の発生
- 流れを言語化していないための不安
- 結果を再現できない「偶然依存」の状態
- 次の具体的な行動が不明確

誤認の破壊

「一度の成功」を理解のゴールにしない

- × 一度売れたから理解できたという認識
- × 一度売れただけは偶然という極端な判断
- × 能力や才能で結果が決まるという思考
- × 大きな失敗が原因であるという前提
- × 安心してから進むべきという順序

実際は一箇所のズレ。ターゲットの迷子状態。
流れが未接続のまま進行していることが本質。

基本構造の提示

「感覚」を「言葉」へ、事実ベースで変換する

- 売れた流れを順番で細かく分解する
- 最初に知った「接点」の特定
- 読んだ「発信」の特定
- 購入に変わった「一言」の特定
- 入口から決断までを一本の線にする
- 感情ではなく事実ベースで再構成する

変化の実感

「偶然依存」からの脱却と、自信の安定

- 再現性のある判断が可能になる
- 次の施策がロジカルに明確化する
- 発信と販売が一本の道で接続される
- 迷いの減少と実行スピードの向上
- 自信が外部要因に左右されにくくなる
- 継続的な「売れる流れ」が構築される

最小アクション

最初の成功を解剖するワーク

1. 最初の購入者の動きをすべて書き出す
2. どこで自分を知ったか、記録を確認する
3. 購入前にどの投稿を見たか特定する
4. どの言葉で心が動いたか、事実を抽出する

- 出来事を時系列で並べ直す
- 主観的な評価（よかった等）を排除する
- **「事実」のみを残して図解化する**

資料の使い方

— 感覚依存を止める「再現性の設計図」 —

- 一度売れた後の「再起動用」ガイド
- 停止状態からの復帰基準にする
- 再現性構築のための、基本設計図
- 感覚依存を止めるための客観的装置
- 流れ確認のチェックシートとして
- 継続を前提とした、事業の基盤資料

次の行動選択

「型」を持つか、勘で進むか。

- 売れた流れを「事実」で言語化する選択
- 再現性を持たせて、次の一手を打つ選択
- 外部視点を取り入れて、整理を加速させる
- このまま勘で続ける選択（現状維持）
- 必要な人だけ、次へ進めばいい