

# 売れない現状把握

毎日発信している  
内容も整えている  
学習も継続している

- × 反応が薄い
- × DM既読で止まる
- × 商品が動かない
- × 届いていない感覚

## 原因の仮置き

### 肯定すべき事実

努力量は足りている / 行動は継続できている

### 見直すべき「空白」

- 問題は質ではない
- **届け先が未設定**
- 次の行動が未用意
- 流れの設計が空白

結論：理由不明の不安

## 「当たり前」を一度壊す

発信量	≠	成果
良い内容	≠	購入
いいね	≠	意欲
DM送信	≠	成約

相手は止まる前提 / 導線なしは停止 / 自己責任の誤認

## 設計の芯を捉える

- 1 「誰に」を先に固定
- 2 「何を」で感情特定
- 3 「どうやって」で接続

発信 → 興味 → 導線

- プロフィールで正体提示
- 提案は相手視点
- 感情の地図を先に描く

# 変化の実感

## 同じ発信で伝達変化

- 反応が増加
- 相談が発生
- 指名での接触
- 「気になっていた」
- 行動が連鎖
- 迷いの減少

## 本日、これだけやる

### STEP 1: 絞り込む

最新投稿を一つ選択 / 想定読者を一人に固定

### STEP 2: 書く・決める

その人の今の感情を書く / 次の一步を一つ決める

### STEP 3: 修正・反映

プロフ導線を追加 / 提案文を相手主語に修正

当日中に反映

## この資料の活用法

- 止まった地点の特定用
- 流れの欠損確認用
- 感情停止点の発見用
- 発信と導線の整合確認

繰り返し参照前提 / 都度一点だけ修正  
「設計図として保持」

## 次の選択

- 現状のまま微調整継続
- **第三者に構造診断依頼**
- 発信・プロフ・導線の一括点検
- 原因の言語化を優先

新ノウハウ追加は後回し / タイミングは今でも可