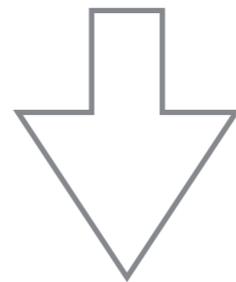


息の長い愛されつづける起業家に

理想のお客様を引き寄せる、 ブログ文章術

もっと読む人の心に響く文章が書けるようになりたい

理想のお客様に出会える、文章が書けるようになりたい



テンプレートを埋めるだけで、文章が上手になります♡

理想のお客様を引き寄せるブログ文章は、
5つの素材でできています。

- ① 痛み
- ② 共感
- ③ 今すぐできる対処法
- ④ 根本的な解決法、考え方
- ⑤ 痛みを解決するサービスのセールスポイント

① 痛み

痛みとは＝お客様がお金を払ってでも解決したいと思っていること。

ブログ文章を書き始める時は、必ず、この「痛み」を明確にしてから、書き始めます。

なぜなら、文章の書き始めとブログタイトルで、「それって私のことだ！」と気づき、＜自分ごと＞にならないければ、記事は読んでもらえないからです。

問い：誰の、どんな心の痛みを解決する記事を書く？

① 痛み

<痛みについて書くときのポイント>

- ・できればあなたとクライアントの会話形式で書く。

会話形式で書くことで、リアリティが増します。

お客様がいるんだと、人気（ひと気）を感じられます。

- ・誰の言葉なのか、主語を明確にして書く。

あなたの言葉なのか、クライアントの言葉なのか、読む人が考えなくても済むように、省略せずに書きましょう。

文章は考えながら読ませるのはNG。

② 共感

今、未来のお客様が悩んでいる痛みに**しっかり共感することで、
あなたも共感されます。**

「そうになってしまうのは、誰にでもあること」

「あなただけじゃありませんよ」

と伝えることで、相手を**<承認>**し、
<安心>を与えることができます。

ブログ文章で、心を開くことができなければ、サービスを受けようと思ってもらえませんか。

② 共感

<共感するときのポイント>

- ・ **あなたの過去の失敗談やクライアントの事例を交えて、**
「あなただけじゃない」ということを伝え、共感する。

今、未来のお客様が陥っている状況が、どうやって解決していくのかを、間接的に比喻（たとえ）として伝えることができます。

また、あなたに親しみを覚え、距離が近くなります。

同じような悩みを持った人が相談しているんだという安心と、
「私の悩みも解決できるんだ」と希望に繋がります。

③ 今すぐできる対処法

今すぐできる対処法を、できるだけ具体的に書きましょう。

結局、サービスを売るためのセールストークなんだと、
がっかりすることはありますか？

「無料でここまで?!」と驚かれるほど、出し惜しみせず書くことで、
有料のサービスを買おうと思っていただけます。

あなたのサービスは、本当に買う価値があるのか？
ここでジャッジされていますよ。

もし、あなたの技術やノウハウが追いついていなければ、ここを書くのが
難しく感じるはずですよ。

「今すぐできる対処法」をスラスラ書けるようになると、あなたの腕も上がった証拠！
お客様のためだけでなく、自分のためにもなりますし、分かりやすく伝えようと
工夫するので、自然と喜ばれるサービスへと磨かれていきます。

③ 今すぐできる対処法

<今すぐできる対処法を書くときのポイント>

・箇条書きで書く

分かりにくいと、実際にやってみようと思っていただけません。
簡潔に、ポイントを押さえて書くことが大事！

・写真を使う

文章だけで伝わりにくいものもありますよね。写真を使って、
視覚的にも訴えると、クオリティが上がります。

・PDFや動画などで伝える

時には、無料プレゼントとして、ノウハウの一部をまとめた
ワークブックや動画にすると、「無料でここまで！」と喜ばれます。

④ 根本的な解決となるノウハウや考え方、心得

対処法はあくまでも対処法。分かりやすくとたとえると、

虫歯で歯が痛み出したら、鎮痛剤を飲めば痛みは一時的に感じなくなります。でも虫歯が治ったわけでは
ありませんよね。

まずは虫歯を治療して、虫歯にならない歯のお手入れや食習慣に変えていかなければいけません。

あなたは①痛い虫歯だけを治療してくれる歯医者さんと、②虫歯を治療して、虫歯にならない習慣をアド
バイスしてくれる歯医者さんとどちらにこれからずっとお世話になりたいですか？

そして、あなた自身はどちらの歯医者さんになりたいですか？

共感され、サービスを買っていただくだけでなく、息の長い愛され続ける起業家として生き残れる起業家
とは、「根本的な解決」とその後待っているステキな世界」を啓蒙していける人です。

その想いや情熱に、人は共感し、憧れ、ファンとなります。

だから、ブログ文章には必ず、「根本的な解決」について書いていかななくてはなりません。

ただし、順番を間違えると、響きません。だって、まずは痛い虫歯から治療して欲しいと思いませんか？

④ 根本的な解決となるノウハウや考え方、心得

<根本的な解決法を書くときのポイント>

- ・まずはあなたが将来作りたい世界、あなたの未来のお客様が望む世界をありありとイメージして、言語化してみよう！

(例) 一生かけてやりたいと思えるライフワークで起業し、理想のライフスタイルをデザインしながら、女性が私スタイルでエレガントに働いている世界

④ 根本的な解決となるノウハウや考え方、心得

<根本的な解決法を書くときのポイント>

- ・その世界を創るために、なくてはならないノウハウや考え方、心得は？

(例)

ノウハウ：必死に集客しなくても、自然とお客様が集まる自分メディア、あなたに会いたいと言われる写真と文章。

考え方：目先の売上を上げることに必死になるのではなく、自分自身がワクワクしながら、感動や幸せを循環させることで、豊かさが巡る

⑤ 痛みを解決するサービスのセールスポイント

対処法や根本的な解決法を書いただけでは、**ただの親切な人**で終わってしまいます。

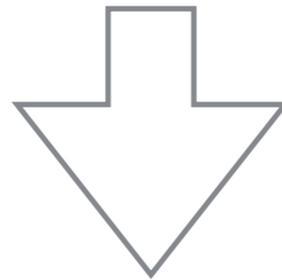
ブログ記事を書く目的は、読むことではなく、**読んで行動してもらおうこと！**

あなたのサービスを受けると悩みが解決することがわかるよう「価値」を伝えて、サービスへと誘導します。

⑤ 痛みを解決するサービスのセールスポイント

<サービスのセールスポイントの書き方>

- ① どんな痛みを持った人が受けるといいサービスなのか？
- ② サービスを受けると、どんなことが得られるのか？
- ③ サービスを受けた後は、どんな風に変化しているのか？



④ **今すぐ、どんな行動をすればいいのか？**

①～④を忘れずに書きましょう！

<ブログ文章術の構成の種あかし>

- ① 痛み → 気づき
- ② 共感 → 安心
- ③ 今すぐできる対処法 → 心が動く
- ④ 根本的な解決法、考え方 → 憧れる
- ⑤ サービスのセールスポイント → 体が動く

「私のことだ！」と気づいて、ブログ記事を読み、「同じ人がいるんだ、わかってくれる人がいるんだ」と安心する。対処法を読んで、「よしやってみよう！助かった！嬉しい！」と心が動き、根本的な解決法を読んで、「私もなりたい！」とまだ見ぬ世界に憧れる。「よし、私もやろう！」と体が動く。

ブログ文章術テンプレート

① 理想のお客様が、お金を払って解決したい痛みとは？（気づく）

② あなたの体験を交えて、共感する（安心する）

ブログ文章術テンプレート

③ 今すぐできる対処法（心が動く）

④ 根本的な解決となるノウハウや考え方、心得（憧れる）

ブログ文章術テンプレート

⑤ ①の痛みを解決するサービスのセールスポイントは？（体が動く）

- ・どんな痛みを持った人が受けるといいサービスなのか？
- ・サービスを受けると、どんなことが得られるのか？
- ・サービスを受けた後は、どんな風に変化しているのか？
- ・今すぐ、どんな行動をすればいいのか？