【11月29日】YouTubeライブ特典

- 質問回答
  - <1> 人に刺さりやすいライティングの手法を知りたいです。後ワンクリックしてくれるだけでリストに入るのにみんなその前でやめてしまいます。避けたい欲を突破するライティング法を伝授ください。
    - 大前提
      - 質問の整理をします
        - 人に刺さりやすいライティング手法が分からない
        - リストインされない
        - 避けたい欲を刺激するライティング法を知りたい？
    - 結論
      - 3つのNOTを突破するライティングを常にやれ
        - <3つのNOT> 見ない壁・信じない壁・行動しない壁
        - 理由
          - この壁を突破しないと人は行動しないから
        - これさえやれば
          ・人に刺さる
          ・リストに入る
          ・避けたい欲は刺激される
        - 突破方法
          - 見ない壁
            - 悩みを訴求
            - 問題点を訴求
            - 欲の刺激
              - ベネフィット
              - 最悪の未来
            - 興味付けのワードやフレーズ
          - 信じない壁
            - 信用の提示
              - 実績（自分）
              - 実績（他者）
              - 第三者の声
              - 活動状況
            - 悩みの解決策
            - 具体的な数字
            - 透明性
          - 行動しない壁
            - 行動喚起
            - オファーの強さ
  - <2> LINE構築や考え方など教えて欲しい、コンサル受けたいと言われることがあり、事業とは別でコンサルする場合、準備した方が良いことを教えていただきたいです。
    - 質問の整理
      - メインでやっている事業とは別で LINE構築や考え方を教えるコンサル
      - 準備した方が良いことは？
    - 結論
      - コンサルティング専用のコミュニケーションツール
        - 理由
          - 相手の状況を把握することが大切なため
          - 把握しないと100%のコンサルができない
        - ツール
          - 議事録（Googleドキュメント）
            - 感情や状況を知るため
          - マインドマップ（mindmup2）
            - 思考や考え方を知るため
          - Chatwork
            - コミュニケーション頻度を知るため
        - 相手に状況を言語化してもらうことが大切 そうじゃないと良いコンサルができない
        - コンサルティングがうまくいく コンサルティングを受ける側がうまくいく 両者が成功するパターン
          - コミュニケーション頻度✖感情と状況のアウトプット数✖思考や考え方のアウトプット数
        - 殻に籠る人は失敗する いかに出してあげるか？
  - <3> 私の今の悩みは「質問力が無い」ということです。せっかく教えてもらえる環境にいるのに何を質問したら良いのかわからない、教えてもらった事を「そういうものなんだ」と受け入れたらそれで納得し、それ以上のことが思い浮かびません。何か質問があるか？とせっかく聞いてもらえている機会があっても特に質問がなく何かもったいない気もしています。質問力を上げる方法があるのであれば知りたいと思っています。
    - 大前提
      - 質問力
        - 質問を伝える力
          - 上手に伝えられないと回答者の持っている100%の情報を引き出せない
        - 実践力
          - 実践して壁にぶつかっていないと悩まない
        - なぜを考える力
          - 事象に対してどうして？を考えて初めて疑問を持つ
      - 質問を伝える力がある 素晴らしい どうしてなんだろう？ とも思っているから 今回質問しているはず
      - 教えられて具体的な内容が出てこない理由は…
        - 実践力がまだ不足しているから
        - 実践しているから質問ができているんだけど ビジネス的な実践がこれからなはず
        - あるいは もしかしたら、うまくいっているのかも？ そしたら質問がないのは分かります
    - 上記を想像しての結論
      - 質問力を上げる方法は『実践力』をつける
        - 理由
          - 実践して壁にぶつからないと誰も悩まないから
        - 流れ
          - 1.教えてもらったら自分のビジネスにどう活かせるのか？ を必ず考えて行動のメモをする
          - 2.行動メモを見て実践する
          - <例> ライブを聴いている時に自分のビジネスだったらどう活かせるか？
  - <4> 様々な人のコンサルをしているしゅうさんの、自分の時間やエネルギーをもっていく人(テイカーなど)の見定め方や回避方法の秘訣はありますか？ もしそういう人と関わった時、しゅうさんは、どのように自分から遠ざけていってますか？ 是非、参考にしたいと思い質問させて頂きました。
    - 結論
      - テイカーの見定め方・回避方法
        - 1.まず与えてみる▹行動で返ってこなかったらテイカー気質と疑う
          - 言葉を見ちゃいけない
          - 言動が一致しているかのみ
        - 2.もう1回、機会があれば与えてみる▹行動で返ってこなかったらテイカー
          - 離れる
        - しゅうの統計
          - 自己中心的
          - 人の気持ちがわからない
          - モラハラ
          - メンヘラ
          - 約束を守らない人
          - 無料が当たり前だと勘違いしている人
      - 遠ざける方法
        - こちらから連絡取らない 連絡来ても当たり障りなく返す 与えない
        - もし顧客（クライアントさん）がそういう人だったら ビジネスを通して成長してもらう
          - 自分で事業やったらどれだけテイカーやってたのか分かるから
          - そもそもテイカーは自分でビジネスをやって価値を本気で提供したことがない人
    - 補足
      - リソース
        - 時間
        - お金
        - モノ
        - ヒト
        - 情報
      - テイカーは自分で気づいていない なぜなら、自分しか見えていないから
    - テイカー・ギバー・マッチャー理論
      - <テイカー> リソースを奪う人
      - <ギバー> リソースを分け与えるヒト
      - <マッチャー> テイカー以外にリソースを分け与えるヒト
        - マッチャーになると成功しやすい
  - <5> コンセプトメイク術の勝ち負けの定義とは？
    - 背景
      - 誰にも負けないコンセプトメイク術とメッセージ配信したから
    - 結論
      - コンセプト勝ち
        - 伝わりやすい
        - ポジションを取れる
        - 悩みを解決している
        - <理由> コンセプトとは掲げる看板だから
        - <例> 第三のオフィス 大人のためのハンバーガーレストラン 若年層向け飲み心地良いエモいビール
      - コンセプト負け
        - 上記の逆
          - 伝わりにくい
          - ポジションを取れない
          - 悩みを解決していない
  - <6> 無料プレゼントなどの CTAのオススメ案があれば アドバイス欲しい （具体例：私の例） 1：1のZOOM相談は ありきたりなので オーダーメイド動画作成をCTAで実施しているが その動画作成にもお客さんがなかなか来てくれない。 そうなると・それ以外に気軽かつ 信頼関係構築しやすいCTAが浮かばず 困っています。
    - 前提
      - CTA（Call To Action）は知っているか？
        - 行動喚起＝起こして欲しい行動を促すこと
      - 要点
        - 無料オファー案を教えてください（企画案？）
          - 無料プレゼントなどということで
        - 気軽さ
        - 信頼関係の構築しやすさ
    - 結論
      - 要点3つを分解して考える
        - 気軽さ
          - 簡単なアクション
            - 1アクション
              - LINEスタンプもらう
              - ボタンを押してもらう
            - 2アクション以上
              - LINEやDMでひとことメッセージもらう
              - アンケート（チェックボックスのみ）に答えてもらう
          - 複雑なアクション
            - スクショを送る
            - 文章を打ち込む
              - メールアドレス
              - 感想
              - 質問を入力
                - ハードルが高い
        - 信頼関係構築
          - リアル対面で話す＞ネットで顔出しで話す＞電話で話す＞メッセージでやりとりする
        - 無料オファー案（企画案）
          - 添削会
            - SNS
            - ブログ記事
            - 動画
            - LP
          - 茶話会
          - 個別チャレンジローンチ
    - そもそもオファーを通す力があるのか？
  - <7> 1度商品を購入頂いて満足して頂いてる感じはあるのですが、なかなか次に繋がりません。
    - 前提
      - 次＝バックエンド商品と仮定
    - 結論
      - 1つの商品をセールスレターと考える
        - 悩み
          - その商品を買ったら次はどんな悩みがあるかを想定して販売導線を組む
        - 問題
        - 原因
        - 解決策
          - 次の商品
      - とりあえずオファーではなく販売導線を組む
  - <8> エバーが決まりません！プレゼント目的が多いのか途中でりだつしてしまいます。
    - 前提
      - 1本のVSLで売っている
      - 確認事項
        - 30人にエバー配信してみて1人も制約しない場合は動線を疑う
        - 価格帯によるがSNS集客であれば最低でも3-5%は出るはずだから
    - 結論
      - エバーは1つずつ修正していく
        - 第一段階
          - 配信の数が30人以上いるのなら
            - 第二段階へ
          - 30人以上いないのなら
            - 集客しなさい
            - 最短で行うなら既存リストの方へオファーを流す
        - 第二段階
          - 成約率を上げる
            - 導線外の見直し
              - フロントの動き方
              - LP導入
                - CTA
                - 実績
                - 悩み
                - 得られるもの
                - 第三者の声
                - メインコンテンツ内容
                - 実績
                - 第三者の声
                - CTA
                - ダメ押し特典
                - CTA
                - 第三者の声
                - CTA
            - 導線内の見直し
              - まず見られることを意識して直す 1語一句を直していく
                - LINEの配信文
                - タイトル
          - 絶対にコンテンツ内容をコロコロ変えないこと
  - <9> 自分には難しくて途中で何か違うと思い いろんな情報商材の講座を受けてしまいました 諦めないで行動していればいつかは成果が出せると思って頑張って来ましたが 最近出逢ったある方に成果が出ないのは全て詐欺だと言われました 何だかSNSをするのが怖くなりました
    - 結論
      - 成果が出ないのは全て詐欺だと言っている人が怖い
      - 勘違いしないでほしいのが、詐欺がないわけではないし質問者さんを応援しています
      - 問題解決能力を高め方を教えてくれるコンサルじゃないといつか稼げなくなる
    - みんなが言うこと・思うこと
      - 自責思考を持て
        - 他責志向だと問題解決にならない
      - 行動しろ
        - 行動しないと問題が発生しない
      - 自己投資をしろ
        - 問題解決思考が多くの場合育たない
      - 諦めなければ稼げる
        - 問題解決をしてきたのか？
      - 情報商材は詐欺
        - 8割は稼げない
      - 楽して稼ぎたい
        - 問題解決から逃げている 競合がいるため稼げなくなる
      - この手法はもう流行らない
        - 本質だけ押さえておけ
      - このテクニックがいい
        - 本質だけ押さえておけ
    - 自己確立せよ
      - 自分の軸を持ちつつ全てを素直に吸収しろ