

コンテンツチェックシート

全てに当てはまらなくてもいいですが、他人のコンテンツを確認してみたり、自分のコンテンツに対してチェックをしてみてください。ちなみにコンテンツは無料、有料関わらず確認してみてください。

大前提

- 誰にどんな未来を提供するのか？
- コンテンツの目的は何か？（集客？販売？価値提供？）

最重要事項

- コンテンツを提供したらお客様は行動できるか？
- コンテンツに目を通したときに、希望が持てるか？
- コンテンツを見るたびにやる気になるか？
- コンテンツ提供者に憧れと共感があるか？

コンテンツを販売するにあたって

- マーケティングファネルを下げることができているか？
- 3つのNOTは壊せているか（読まない、信じない、行動しない）
- 読んでもらうための導線は作れているか？

魅力を引き出せているか？

- お客様の世界を広げることができているか？
- お客様の常識を破壊できているか？
- コンテンツ提供者のストーリーが提示できているか？
- コンテンツ提供者の感情や背景をオープンにしているか？
- コンテンツ提供者の魅力を引き出せているか？

テクニック

- お客様を批判していないか？
- お客様の仮想敵を批判できているか？（仮想敵：主婦のイライラ＝旦那なら旦那が悪いと擁護）
- お客様を褒めているか？
- お客様の欲求を刺激できているか？（お客様は商品を買うのではなく、理想の未来を買う）
- 商品の説明をするときに、部分否定を使っているか？（最初に軽く否定し、メリットをたくさん伝える（1：9の割合））
- できるだけハードルの低い提案をしているか？