

簡単オンライン コンテンツの作り方

目次

• はじめに	P.3
• ステップ1 売れるテーマ選び	P.4
• ステップ2 ターゲットを決める	P.6
• ステップ3 ペルソナを設定する	P.7
• ステップ4 悩みを50個書き出す	P.8
• ステップ5 ビフォー・アフターを考える	P.11
• ステップ6 USPから商材タイトルをつける	P.13
• ステップ7 売れるかどうかリサーチする	P.15
• ステップ8 デジタルコンテンツの原稿を書く	P.18
• まとめ	P.20
• 【穴埋め式】簡単オンラインコンテンツの作り方	P.21

はじめに

- ・オンラインコンテンツは、資金がなくても始められる。
- ・なぜなら、あなたのちょっとした成功体験がお金に変わる。
- ・ただし、条件があります。
- ・売れるコンテンツの作り方には手順があり、それを守ってやる必要があるのです。
- ・しかし、それは決して難しいことではありません。
- ・なぜなら、その情報の仕入れ先は「あなた自身」なのです。
- ・あなたが持つその情報を、必要としている人がいるかを見つけてそれをお届けしていくべきだけなのです。

ステップ1 売れるテーマ選び

- ・市場から逆算して売れるテーマを探す。
- ・「自分がしたい」かどうかではなく、「欲しい人がいる」かどうか。

— 売れる市場のテーマ —
 - ・コンプレックス解消するテーマ
 - ・お金が儲かるテーマ。
 - ・男女の悩みに関連するテーマ。
 - ・スキルアップ系のテーマ。

ズバ抜けている必要が無い

- ・イメージとして、例えば自動車教習所を考えてみる。
- ・目的は、自動車を運転できるようになること。
- ・誰もが、最低限勉強して、練習すれば、運転できるようになる。
- ・その自動車教習所の「先生」があなたの立ち位置。
- ・自動車教習所の先生は、F1ドライバーである必要は全くない。
- ・そもそも、レーサーである必要すらない。
- ・必要なことを、必要な順に教えられれば構わない。

ステップ2 ターゲットを決める

- ・テーマが決まったら、どんな人に売るかを考える。
- ・ターゲットを細かく設定するほど、ライバルに勝てる。
- ・ターゲットが決まると、コンテンツのコンセプトが見えてくる。
- ・逆に、ターゲットが決まらないと、コンテンツのコンセプトは見えてこない。
- ・ターゲットは、自分が思っている以上に明確に設定する。
- ・ニッチな人に対して売るからこそ、
その人は「これは、自分のためのコンテンツだ！」と思う。

ステップ3 ペルソナを設定する

- ・具体的で詳細な一人の顧客像を作る。
- ・趣味や価値観、悩みや夢などの心理的な部分も設定する。
- ・名前、年齢、性別、住んでる場所、職業、家族構成、年収。
- ・性格、休日の過ごし方、読んでいる雑誌や本、見てているテレビ。
- ・どんな時に幸せを感じるか、将来どうなりたいかなど。
- ・ここまではっきりさせると、判断基準が明確になる。
- ・マーケティングでは、これを「ペルソナ設定」という。
- ・ペルソナとは、仮面のこと。

ステップ4 悩みを50個書き出す

- ・信用を得るには、相手の悩みを理解して共感してあげること。
- ・人の悩みは4つしかない。
- ・「お金」「人間関係」「健康」「自己実現」
- ・この4つの悩みをそれぞれ12～13個ずつ書き出すと、悩みが50個になる。
- ・悩みはそれが独立しているわけではなく、絡み合っている。
- ・自己実現の悩みから、仕事の悩みにつながる。
- ・結果的に健康の悩みにつながっていくこともある。

ペルソナの問題を発掘する

- ・ペルソナが「ぼんやりと感じている不安」は何か。
- ・ペルソナが「怒り」や「悲しみ」を感じていることは何か。
- ・ペルソナが「一刻も早く解決したい悩み」は何か。
- ・ペルソナが、今のままだと手に入らない「理想の未来」は何か
- ・ペルソナが「これだけは満たしたい」と感じている欲は何か。
- ・これらの悩みを「お金」「人間関係」「健康」「自己実現」のテーマに当てはめて考える。

トラブルになりやすい悩み

- 悩みを50個書き出したら、その悩みを見ながら
どんな「トラブル」が起こりうるかを考える。
- 例えば、「虫歯」を見つけてもすぐに治療しようとはせず、
痛みが出て来てから歯医者に行く。
- 問題に気がついていても、その問題が「トラブル」へと
発展しないと、お金や労力をかけてまで解決しようとしている。
- 書き出した50個の悩みに対して、どんな「トラブル」が
起こっている、またはこれから起こるかを書き加える。

ステップ5 ビフォー・アフターを考える

- 悩みを3つ書き出して、ビフォー・アフターを考える。
 - ビフォー・アフターとは、お客様が商品の購入前と購入後でどう変わるものかを示すもの。
1. コンテンツで解決する問題から、ペルソナに響きそうな問題を3つ選ぶ。
 2. 選んだ3つの問題をもとに、ペルソナが苦痛に感じている現状を表現する。
 3. コンテンツによって手に入る、理想の未来を表現する。

- 例えば、問題として次の3つを選んだ場合。
 1. 毎朝起きるのが辛い。
 2. 満員電車が疲れる。
 3. ストレスが溜まって暴飲暴食してしまう。

<ビフォー>

- 目覚まし時計でイヤイヤ起き、満員電車の通勤で疲労困憊の毎日。

<アフター>

- 好きな時間に起き、好きな時間に働く、ノンストレスで楽しい毎日。
- このビフォーアフターが、あなたのコンテンツの一番の売りになる。

ステップ6 USPから商材タイトルをつける

- USP (Unique Selling Proposition) とは、商品やサービスが持っている独自の強みを意味するマーケティング用語。
- 単なる強みの提示ではなく、独自の売りが提案の形になり、「お客様の変化を約束するもの」を指す。
- 一言で言えば、お客様にどんな「変化」を約束するのか。
- USPは、ビフォーアフターを元に考える。

USPの例

- ・「27年間腰痛に悩まされていた私が、わずか3ヶ月で走ってジャンプできるようになった腰痛改善法」
- ・「体重83kg 運動嫌いな31歳男性が、1ヶ月で11kg減量しシックスパックの肉体を手に入れた筋トレ法」
- ・「一切料理ができない25歳女子が、わずか14日で彼が喜ぶ家庭料理が作れ、無事に結婚へとゴールインした料理上達バイブル」
- ・「偏差値43のぐうたら高校生が、1ヶ月でクラス上位層に躍り出て東大生になることができた秘密の勉強メソッド」

ステップ7 売れるかどうかリサーチする

- ・ 売れるかどうかはリサーチによって見えてくる。
- ・ コンテンツを企画したら、いよいよ作成・・・ではない。
- ・ 頑張って原稿を書いたのに、売れなかった。
- ・ それでは時間と労力の無駄になる。
- ・ 売れるかどうか、リサーチしてから原稿を書く。
- ・ 主観だけではなく、統計データや競合商品などを調べ
客観的に売れそうかどうかを調べていく。

マーケットリサーチ

- ・簡単にできる方法は、過去のベストセラー書籍を調べること。
- ・書籍としてヒットしたものは、コンテンツとしてもヒットしやすいのである。
- ・ダイエット本は、過去に100万部をこえた本が何冊もある。
- ・ビックマーケットほど、ライバルと差別化しにくい。
- ・逆にAmazonなどで「探偵」と検索してみると、ほとんどない。
- ・探偵になりたい人が、そんなに多く無いことがわかる。
- ・探偵ならば→「浮気調査」と切り口を変えてみたのなら、それをこれまでのステップ1からステップ5までをやり直す。

Q&Aサイトで悩みのリサーチ

- ・「Yahoo知恵袋」などのQ&Aサイトには、たくさんの人の多くの悩みが書かれている。
- ・相談件数が多くかったり、コメントや閲覧数が多い場合は悩みも深い問題だとわかる。
- ・また、相談者や回答者の性別や年齢層もわかるものもある。
- ・悩みをリストアップする参考資料として使える。
- ・リサーチとは、客観的な目線で自分の企画を見つめるためにある。

ステップ8 デジタルコンテンツの原稿を書く

- ・ 50個の悩みを元に「目次」を作成する。
- ・ 例えば、あなたが「筋トレ」によって「ダイエット」に成功した。
- ・ 「筋トレ」によって解決できる悩みは「ダイエット」だけではない。
- ・ 「彼女がない」という悩みも、筋トレで男らしさが増して彼女ができると提案する。
- ・ 筋トレ以外にも提案できること、食事術、睡眠方法など合わせて悩みを解決するためのものをリスト化する。
- ・ あとは「筋トレ」「食事術」「睡眠方法」をカテゴリ分けして時系列に整理すれば、目次が完成する。

コンテンツを作成する

- ・「オンラインコンテンツ」とは、デジタルコンテンツのこと。
- ・PDF、音声、動画、Webなどのデジタル商品にする。
- ・ワードやパワーポイントで作ったものをPDF化する。
- ・スマートフォンで撮影した動画をYouTubeにアップする。
- ・顔出しNGなら、パワーポイントのスライドを表示しながら動画にする。
- ・音声だけなら、ポッドキャストなどにアップする。
- ・PDFは表紙をキレイに作り、その次に目次を作る。
- ・表紙には、USPとして作ったコンテンツのタイトルを載せる。
- ・表紙と目次をうまく作ると、それだけで満足度が上がり好印象で読み始めてもらえる。

まとめ

- ・「売れるオンラインコンテンツ」とは、困っている人の悩みを解決するためのものである。
- ・自分が書きたいことを書いただけでは、自己満足どころか売れない。
- ・「これは期待できそうだ！」とワクワクして読んでもらった方が購入者にとっても良い結果につながる。
- ・そのためには、コンテンツを作成する前にステップ1～7まできちんと考えてから作成することである。
- ・あなたが作ったコンテンツが、悩んでいる誰かを助け、そして、あなたが稼ぐことができるのです。

【穴埋め式】

簡単オンライン コンテンツの作り方

手順

- ・ステップ1 売れるテーマ選び
- ・ステップ2 ターゲットを決める
- ・ステップ3 ペルソナを設定する
- ・ステップ4 悩みを50個書き出す
- ・ステップ5 ビフォー・アフターを考える
- ・ステップ6 USPから商材タイトルをつける
- ・ステップ7 売れるかどうかリサーチする
- ・ステップ8 デジタルコンテンツの原稿を書く

ステップ1 売れるテーマ（市場）選び

- 売れる市場から逆算する
- 例) コンプレックスを解消する、お金が儲かる、男女の悩み、スキルアップなど。

私が選んだテーマ（市場）は

『

』

ステップ2 ターゲットを決める

- 例) 30代男性サラリーマン、肥満体型の40代女性、
多額の借金のある50代事業主、転職希望の20代男性、など

私が選んだターゲットは

『

』

ステップ3 ペルソナを設定する

- ・具体的で詳細な一人の顧客像を作る。
- ・名前は「 」さん 年齢は「 」歳 性別は「 」
- ・住んでる場所は「 」 職業は「 」
- ・家族構成は「 」人家族 年収は「 」万円
- ・性格は「 」 趣味は「 」
- ・休日の過ごし方は「 」 好きな食べ物は「 」
- ・どんな時に幸せを感じる「 」
- ・将来どうなりたいか「 」

ステップ4 悩みを50個書き出す

「お金」の悩み — 『

』

「人間関係」の悩み — 『

』

「健康」の悩み — 『

』

「自己実現」の悩み — 『

』

「その他」の悩み — 『

』

トラブルになりやすい悩み

- 例) 虫歯（問題）を見つけてもすぐに治療しようとはせず、痛み（トラブル）が出て来てから歯医者に行く。
- 悩みや問題

『

』

- 発生するトラブル

『

』

ステップ5 ビフォーアフターを考える

- ・コンテンツの購入前と購入後でどう変わらのかを考える。

1. コンテンツで解決する問題から、ペルソナに響きそうな問題を3つ選ぶ。

①

『

』

②

『

』

③

『

』

2. 選んだ3つの問題をもとに、ペルソナが苦痛に感じている現状を表現する。

苦痛な現状とは

『

』

3. コンテンツによって手に入る、理想の未来を表現する。

理想の未来とは

『

』

ステップ6 USPから商材タイトルをつける

- USPでは「お客様の変化を約束するもの」を指す。
- 例) 「27年間腰痛に悩まされていた私が、わずか3ヶ月で走ってジャンプできるようになった腰痛改善法」

私が考えた商材タイトルは

『

』

ステップ7 売れるかどうかリサーチする

マーケットリサーチ

- ・「Amazon」で調べてみたら、
同じカテゴリの書籍が『』冊あった。
- ・「Yahoo知恵袋」などのQ&Aサイトで調べてみたら、
同じカテゴリの悩みが『』件あった。

ステップ8

デジタルコンテンツの原稿を書く

- ・「目次」を作成する。
- ・はじめに
- ・第1章 『 』
- ・第2章 『 』
- ・第3章 『 』
- ：
- ・まとめ

コンテンツを作成する

- PDF（ワード・パワーポイント）、音声（ポッドキャスト等）、動画（YouTube）、Webなどで作成してデジタル商品にする。

私が作成するオンラインコンテンツは

『

』

で作成する。

一緒に穴埋めしてコンテンツを作る 「無料Zoom実践会」

プレゼント特典付



これまでお届けしました
「穴埋め式 簡単オンラインコンテンツの作り方」について

「自分一人ではなかなか思いつかない」とか
「どうやっていいかわからない」という方に、

穴埋め式のワークを一緒に考えて
作り上げていくお手伝いを無料でします。

下記リンクまたはQRコードから
お申し込み下さい。

<https://forms.gle/boh4SyE6UAgBuhwp7>



プレゼント特典の詳細は次のページへ

特典：【あなたの人生そのものがお金になる！】 ゼロからお金を生み出す究極の4つのステップ

もし「あなたの人生そのものがお金になりますよ！」と言わされたらあなたは信じますか？

それとも「そんなことを言う人は詐欺に違いない！」と疑いますか？

たった4つのステップで、
あなたはゼロからお金お生み出すことができます。
自分の人生を振り返り、質問に答えたことを
お金に変えていく・・・たったそれだけなのです。

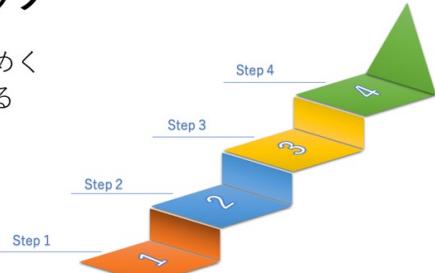
無料Zoom実践会 お申込みはこちら

<https://forms.gle/boh4SyE6UAgBuhwp7>

プレゼント！

4つのステップ

- Step 1 ひらめく
- Step 2 調べる
- Step 3 書く
- Step 4 売る



250ページにわたるノウハウ集

下記URLまたは
QRコードでお申込み

