

届けたいお客様の心にささる“心のこもったお手紙”のような文章を書こう！

せっかく発信するのなら・・・。

独りよがりな文章ではなく、「心をこめて」「相手のために」「心から伝えたいことを」「伝えるように」かけたらいいですよね♡

・・・ということでワークシートを作りました♡♡

心に届けるためのステップ

- 1, 受け取ってほしい相手の今の気持ちをイメージして
「強い悩み」や「欲求」を書きだす
- 2, 自分が提供できるメリットや特徴を書きだす
- 3, 何が心に届くポイントか、イチオシ訴求ポイントを見つける
- 4, 自分が心から伝えたい想いを乗せて・・・
- 5, 相手の心に届くように書く✿

ポイント▶結構、1と2と3に心を配らずに文章を書く方が多いので、「相手のことを考える」というのが最大のコツですよ✿

ステップ1 相手の強い悩みや欲求を書きだしてみよう

お客様の強い悩みや強い欲求ってなんでしょう？

例えばダイエットなら・・・

(例)

- ・40代になってやせなくなった
- ・このまま太り続けるのが怖い
- ・とはいえ疲れて10分も運動できない
- ・自分一人だと忙しいとやらなくなる

他の解決策だと解決できなかったことも考えてみましょう！

(例)

- ・ダイエットに何十万もかけられない
- ・無料のyoutubeだとやらなくなる





ステップ2 自分のメリットや特徴を書きだそ

う！

次に自分がお客様に提供できること、メリットを与えられること、特徴を書きだしてみましょう。

(例)

- ・ やせにくい 40 代のお客様が 9 割超
- ・ 運動苦手、ダイエット続かない人が 9 割超
- ・ 太りやすくへたれな 40 代のダイエット成功率 9 割超
- ・ 参加費は大手の 10 分の 1
- ・ ウエストマイナス 3 センチ保証つき

ステップ3 イチオシ訴求ポイントを見つけよう！

1 と 2 を照らし合わせると・・・

「お客様が望んでいること」に対して「自分が PR 出来るポイント」が見えてきませんか？

例えばさっきのダイエットだったら・・・

「40 代、やせにくい、へたれでダイエット続かない、お金もそんなにかけられない！そんな方でも 2 ヶ月で成功できる 40 代へたれ女子ダイエット成功率 9 割の方法、あります！」

とか、伝えたくくなりますよね？（で、そう言われると見たくありませんか？笑）

「お客様の強い悩みや望み」に「自分だから提案できること」。

それこそが「イチオシ訴求ポイント」✿

この「イチオシ訴求ポイント」こそ、あなたがお客様にお伝えするお話になります✿

ステップ4 ネタが決まった！そのネタに対する自分の想いをまとめよう！

さて、ネタが決まったところで、「自分はそのネタについて大切な読者様（お客様）に何が伝えたいのか？」の考えをまとめてみましょう！

例えばダイエットの例であれば・・・

40代で痩せたいなーって思って毎日鏡をみてがっかりしている方をイメージして、

「毎日がっかりしたり、二の腕やお腹が気になっちゃったり、服が合わなくなって悲しくなったり、なんかふわっとした服で隠したくなって、隠してる自分にもがっかりしたり・・・って気持ち、わたしもそうだったんでめっちゃわかります。

でも、そんなあなたにこそ、知ってほしい事があるんです。

そのぽっちゃり、2ヶ月で変われます！

2か月後には、一回り体がスリムになって、自分に自信が持てるようになって、毎日体が変わっていくのが楽しくなってファッションも楽しめるようになる、という自分になれる。

しかも、お値段も高くなく。そしてヘタレさんでも9割が成功している方法があるんです！」

とか、わたしなら言いたくなっちゃう。(というかまだまだ語らせて！ってなっちゃう笑)

ステップ5 さあ！その想いを「相手のために」

という気持ちを200%込めて書いてみよう！

あったかい文章を書くコツは、

「届けたい相手が目の前にいるとして、その人にしゃべるように書く」

ということ。

さあ、目の前に届けたい人がいて、しょんぼりしていますよ。あなたの伝えたい想いを、さっきのネタで伝えるように、しゃべるように書いてみましょう！

