

ビジネスの**売上**を底上げする

ライティングの**重要性**

お金を稼ぐ原理

■ ビジネスで稼ぐ原理は単純

⇒ 価値提供

⇒ 「価値」になるのもを提供する＝悩み解決

「ダイエット」

⇒ 「痩せたい・・・！」というお客さん

⇒ 痩せる答えを提示する

⇒ その答えに納得するからお金を払う

ネットの特性

■ お客さんは常に画面の向こう側にいる

⇒ 実物を手に取って判断させることができない

⇒ 正しく伝わらないと商品は買われない

⇒ 情報を正しく伝えるスキルがいる

- ・商品の価値・魅力
- ・買う必要性
- ・手に入るメリット など…

情報は常に一方通行

- 発信者は情報を一方的に与えてる
 - ⇒ 渡したコンテンツから価値を見出してもらう
(例外: コンサル・ライブ配信)
 - ⇒ コミュニケーションが取れない
 - ⇒ 特に文章は情報が少ない
 - ⇒ しっかり伝えられるようにする必要がある
- 余談: 動画・音声も突き詰めれば文章と同じ
 - ⇒ テキストに映像や音がかっついてるだけ

■ ここまでをまとめると、

- ① 稼ぐには価値提供する
- ② そのために情報を伝える
- ③ 伝える手段は文章・音声・動画がある
- ④ 究極的にすべて文章なので
結論、ライティングは必須になる

「言語」を扱うということ

- 人が思考するためには言語を理解しないといけない

⇒ 言葉の意味を理解する(思考)

⇒ そのあと身体が反応する(行動)

言語 ⇒ 思考 ⇒ 行動の順

- 言語段階をマスターすれば人を動かすことは簡単

⇒ 人を感動させる

商品を買ってもらう

戦争も起きる

言葉を創るスキルを極めることは
他人の**行動**を自由に**決め**られるのと同じ
購買も生死もすべてがあなたの手中にある

ここまでご視聴ありがとうございました