

31日間で小冊子を書いて現金化

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニング
3日目 - 小冊子作成のパーフェクトアイデア-Part 1

重要なお知らせ

あなたがこのトレーニングコースを自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。ありがとうございました。

あなたが31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングを CONTENTS LAB メンバーエリア以外からダウンロードした場合、それは海賊版です。

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングは小林正寿とbrainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのレポートの一部または全部を配布することは禁止します。レポートのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示: この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。著者は状況の変化に応じて、このレポートで表示した見解とは異なる新しい見解を表現する権利を有します。このレポートのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されていますが、いかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイト・リセラーは一切責任を負うものではありません。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではありません。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。このレポートの使用・適用によって生じたいかなる結果に対しても責任を負うものではありません。もし、法律、その他の分野で助けが必要な場合はその分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイデアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイデア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイデアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なってきます。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予想する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイデアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

目次

目次	3
小冊子作成のパーフェクトアイデア-PART 1	4
評価基準 #1: 需要	5

小冊子作成のパーフェクトアイデア-Part 1

では、はじめましょう！

これから“小冊子作成のパーフェクトアイデア発見法”を学んでいきます。

本日あなたへホットなアイデア発見法をシェアするにおいて**2**つの評価基準を明らかにする前に注意を喚起しておきたいことがあります。

あなたの準備ができていないとあなたが小冊子作成の軌跡から脱線してしまう潜在的な問題点をお伝えします。

ヒント：あなたの小冊子で取り扱うトピック選びに多大な時間をかけないよう注意してください。

何もわたしは適当にトピックを決めるべきだと言っているわけではありません。むしろあなたのために高い確率で売れるトピックをピンポイントで発見する方法をお伝えしたいのです。

わたしがお伝えしたいポイント：あなたが作成するのは小冊子であり、決して分厚い書籍ではありません。

膨大な時間を費やして理想的なトピックを吟味する必要はありません。さらに言えば、あなたはホームランを打つ必要はありません。紙ベースの書籍でベストセラーを狙うわけではありません。

誤解して欲しくないのですが、重要なポイントは小冊子作成を迅速にスタートすることがツボだということです。

これから開示する2つの評価基準を参考にすれば大きく外すリスクはないので必要以上に時間を投下する必要はありません。

では、あなたの小冊子で取り上げるトピックを選択するための2つの評価基準を見てゆきましょう。

これら2つの評価基準は実証済みなのであなたのマーケットの関心事を迅速に分析し売れるトピック選択を支援してくれます。

評価基準 #1: 需要

需要についての分析は十分に注意を払って行う必要があります。

あなたの小冊子のトピックについて見込み客の関心を喚起できればできるほど、そのトピックで書いた小冊子の売上はより大きくなります。

わたしがこれまで多くのお客様から寄せられた質問をシェアします：

特定のトピックにすいてどのように“需要”または“関心度”を判断すれば良いのですか？

あなたがビジネスを推進するニッチマーケットにおいて高い需要と関心事がどのようなものかを見つけるには数多くの方法があります。あなたが迅速に売れるトピックを見つける7つの方法をシェアします。

1.楽天で売れ筋商品を確認 – それぞれのサイトへ向かい検索やカテゴリー分類などから現在進行形で売れている商品、つまり高い需要を持った商品を調べることができます。売上ランキングトップ5をメモしてあなたの小冊子に使うトピックのアイデアを練ってください。

2. Amazon でベストセラーリストを確認 – Amazon の書籍セクションであなたのトピック候補のキーワードを入力して検索してください。（ゴルフ・痩身など）売上ランキングトップ5をメモしてあなたの小冊子に使うトピックのアイデアを練ってください。

3. Google 検索でライバルの商品をモニター – あなたの小冊子のトピックに関連するキーワードを入力して Google で検索して検索結果ページ1ページ目にリストされたあなたのライバルの商品をモニターしてください。

さらに、有料広告を出しているライバルの商品をモニターすることもできます。検索結果を見ながらあなたの小冊子のトピックを練ることができます。

4.関連するフォーラムで“ホットピック”を探す - インターネット上にはあらゆるニッチ向けのフォーラムが存在しています。フォーラムへ参加して多くのコメントが送信されている討論をモニターしてください。

特に何らかの問題や制限委対する不平不満などのスレッ

ドを見逃さないでください。あなたが彼らの問題を解決する小冊子を作成すれば人気を博すことができるでしょう。

5.インフルエンサーのメルマガとブログ記事をモニターする – あなたがビジネスを推進しているニッチにはインフルエンサー（影響力のある人）が何人かいるはずで

彼らのメルマガを購読し彼らのブログ記事をモニターすることで彼らが現在進行形で着目しているトピックを発掘することができます。

6.オフラインの雑誌をモニターする – あなたが住む街の本屋さんを訪ねてみてください。週刊誌・月刊誌・書店が重点を置いている書籍などの情報を収集することができます。

Amazon でのリサーチとは異なる発見があるでしょう。オフラインの書籍は膨大なリソースを投資してトピックを決定しているので他人の労力であなたの売れる小冊子トピックを発見することができます。

7.あなたが所有するリストまたは有料広告リストの行動者に対してどのようなトピックに最も興味があるかアンケート調査する – これはとってもシンプルなプロセスです：

a.購読者へどのようなトピックが最も興味あるのか聞いてください。

b.結果を集計して最も多かったトピックを選択して小冊子を書いてください。

この方法は簡単に言えば、見込客に対して何を書けば買ってくれますかと直接質問するのと同じです。

あなたの小冊子のトピックをよりピンポイントで発掘するにはアンケート調査の質問の仕方が重要となります。このことを心して質問を作成してください。

あなたは 7 つの“関心事インジケータ”を手に入れました。これらを活用することで迅速にあなたが書くべきトピックを決定することができますでしょう。

本日の宿題:本日受講したテクニックを用いてブレインストーミングを行いあなたの小冊子で各トピックの候補を 5 つ程度リストしてください。

乞うご期待ください。次回は 2 つ目の評価基準について学んでいただきます。