

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
4日目 - 小冊子作成のパーフェクトアイデア - Part 2

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 2.....	4
評価基準 #2: 独自性	4

小冊子作成のパーフェクトアイデア - Part 2

では、はじめましょう！

前回はあなたの小冊子で取り上げる高い需要のトピックを発見する方法について学びましたが、今日は2番目の評価基準について学んでいただきます。

評価基準 #2: 独自性

この評価基準はあなたの小冊子が何等か他とは異なる特別なコンテンツを提供しているか否かというものです。あなた以外から手に入れることができなければそれだけあなたの小冊子は売れるでしょう。

ここで思い出していただきたいのですが、あなたが書く小冊子は7~15ページ程度の長さです。

つまり、あなたの小冊子ではすべてを語ることも詳細に掘り下げることにも難しいということです。結果として、あなたの小冊子は明確なトピックにフォーカスすることが求められます。

あなたの小冊子のフォーカスしたトピックを選択する2つの方法をシェアします。

選択肢 A: セグメント化 – 大きなアイデアを細分化しその細分化したアイデアについて詳しく書いてください。

事例: 大きなアイデアである“情報商品開発法”から“ボースとライターを雇って情報商品を開発する方法”に絞り込み、さらに“トップクラスのゴーストライターと最低料金で契約する交渉術”のように絞り込みます。

ヒント: あなたのトピック候補に関連した他人の商品販売ページをリサーチしてください。

その販売ページに掲載されているブレットポイントリストを探してください。ブレットポイントリストには通常その商品のベネフィットがリストアップされています。きっとその中に使えるセグメントを見つけることができるでしょう。

選択肢 B: 補完 – 1つのトピックに関して可能な限り異なるアイデアをリストアップしてください。

例えば、あなたが〇〇に関するアイデアを **18** 本リストすることができたら“〇〇**18**の方法”というトピックにすることができます。

事例:

- あなたの電子メールを到達させる **24** の方法
- 4 kg体重を減らす **17** の方法
- ガソリン代を節約する **21** の方法
- eBay で商品を販売して儲ける **19** の方法
- 離婚の慰謝料を値切る **27** の方法

あなたの小冊子の読者へ提供できるトピックに関するアイデアをでき限りリストしてください。この方法は過去に何度も採用して良い結果を出しています。

人はできるだけ多くの選択肢を知りたがるものです。あなたが“1つ”だけの方法をシェアした場合、多くの人が“なかなかよさそうだけど、その方法はわたしにはできそうもない・・・”と感じてあなたの小冊子を購入しない可能性が高くなります。

絞り込んだ特定のトピックに対して幅広いアイデアを提供することで、あなたの小冊子を購入したすべての人が何等か有益なアイデアを発見することができます。

例えば、あなたが絞り込んだ特定のトピックに関する 20 の“方法”または“アイデア”を思いつくことができたなら、あなたの小冊子のページ数を 10 ページとすれば、1つの方法またはアイデアについてページの半分だけ書けば良いことになります。とっても簡単だと思いませんか？

今日の宿題: あなたが絞り込んだ特定のトピックを基に 30 分程度を使ってアイデアのブレインストーミングを行ってください。これを実践すればいかに簡単なことか実感することでしょう。

次回はあなたの小冊子を書くというプロセスに入ります。