

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
9日目 - あなたの小冊子をパッケージングする方法 -
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
あなたの小冊子をパッケージングする方法 - PART 13	4

あなたの小冊子をパッケージングする方法 - Part 13

では、はじめましょう！

あなたはここまで小冊子のコンテンツを書き上げ最終仕上げも完了しました。これでコンテンツの本文文字に関しては完成しました。

これからあなたの小冊子を販売するための最後の総仕上げを行います。

これからあなたの小冊子の“パッケージング”・“プライシング（値付け）”・“ポジショニング”についてフォーカスしたいと思います。

最初に、今回と次回のレッスンを割いて“パッケージング”について学んでいただきます。

パート 1: パッケージング – あなたの小冊子の“パッケージング”に関して言えば、基本的に2つの側面があります：

1. コンテンツ
2. 化粧

今回のレッスンでは“コンテンツ”について学んでいただきます。

1. コンテンツ

あなたの小冊子の本文に掲載している情報に加えてその他の“ページ”が必要となります。その他のページは小冊子を完全に完成するため構造上必要となるページです。基本的に紹介している順番に小冊子に配置してください。これらのページは：

a.タイトルページ – あなたの小冊子の最初のページにタイトルを掲載したタイトルページを作成してください。

タイトルページにはタイトルだけではなくサブタイトルと著者としてのあなたの名前を掲載するのが一般的です。

さらに、あなたのウェブサイト **URL** ・コンタクト情報・小冊子イメージなどを必要に応じて配置することもできます。

b.法律ページ – あなたの小冊子に著作権情報・免責事項・利用規約・その他必要に応じて法律関係の記載をしてください。一般的には著作権情報と収益に関する免責事項を掲載しているケースが多いようです。

c.著者紹介ページ - あなたの自己紹介を掲載するページです。あなたの小冊子を読む価値を理解できるようにあなたの専門エリアなどを掲載し信頼関係を構築することを心がけてください。

さらに、あなたのメルマガ購読や代表的な商品販売ページ **URL** などを掲載してください。最近の傾向として **Facebook** や **Twitter** などソーシャルメディアへ誘導するリンクをアイコンと共に設置する事例が多いようです。

d.特別オファーページ – 小冊子を作成する上で最大の過ちの1つは、小冊子の中に特別オファーのページを設置しないことです。あなたの小冊子には必ず特別オファーページを設置するようにしてください。

わたしが愛用する特別オファーページに掲載する3つの方法：

- 小冊子のトピックと関連するオファー
- 小冊子のトピックと関連するオファーを割引価格で提供
- 小冊子のトピックと関連するオファーを期間限定で提供

e.目次(オプション)- 意外と思うかもしれませんが、目次ページはオプションです。

あなたが7ページ程度の小冊子を作成した場合、敢えて目次ページを配置する必要はありません。あなたの小冊子が25～30ページ程度で“章”として明確な分離をしている場合には目次ページを配置してください。

f.本文 – 次に小冊子の本文コンテンツです。本文は基本的に7～15ページ（最大で30ページ）程度が一般的です。

g.バックエンドページ – 一般的にあなたの小冊子本文の後にバックエンドオファーページを配置します。

このオファーは先に説明した特別オファーページよりもダイレクトに販売のピッチでああなたのフラッグシップ俱

楽部など高価格帯商品の宣伝告知を行ってください。

またはあなたの他の小冊子を購入することができるリソース情報を掲載するスタイルもあります。

今回はここまでです。

今日の宿題:今回あなたが学んださまざまな目的のページ群を実際に作成してください。

次回は2番目の“化粧”について学んでいただきます。