

資格で独立するなら

経営 天才塾

KEIEI TENSAI JYUKU

サイト制作マスター講座

2日目：サイトコンテンツの制作方法と
売上を伸ばすための文章術

パワーコンテンツジャパン株式会社
代表取締役 特定行政書士 横須賀輝尚

10th ANNIVERSARY
Make Happy Contents!

POWER CONTENTS JAPAN



資格で独立するなら

経営 天才塾

KEIEI TENSAI JYUKU

基本：文章について

10th ANNIVERSARY
Make Happy Contents!

 POWER CONTENTS JAPAN



基本ワークショップ

文章の悪いところはどこ？

文章の種類

- **媒体によって、文章表現は変わる**
 - メール文書
 - ビジネス文書
 - メールマガジン文書
 - ウェブサイト上のコンテンツ
 - 紙媒体のダイレクトメール文書
 - ランディングページ上のセールスレター
- **重要なのは、「伝わる」「わかる」こと**

基礎文章力向上のために

- 伝わる、わかる文書を書くために
 - 日本語の文法を理解する
 - 良質な文章に触れる
 - 良質な文章を真似る
 - 実践量を増やす

文章の基本ルール

■ 伝わる、わかる文章を書くために

- 1文をできる限り短く書く
- 主語と述語の対応を明確にする
- 「、」を打ちすぎない
- 敬語を正確に使う
- 接続詞の種類を増やす
 - 結論：したがって、ですから（順接）、つまり、すなわち（同列）
 - 簡潔にする：言い換えると、例えば、簡単に言うと
 - 対比：これに対して、一方で、前者・後者
 - 話題を変える：ところで、話は変わりますが、さて

書き方の順番

■ 1. 考える

- 何を書くか、コンテンツを考える。ポイントは、考えながらは書かないこと。まずはコンテンツの元となるネタを考える。上級者のポイントは、「どう思ってもらいたいのか」を考えると良い。

■ 2. 構成を考える

- どのような順番で書くのか、全体構成を考える。このとき、小見出しを簡単に書いても良い

■ 3. 書く

- 実際に書いていく。

参考：各メディアの文章について

■ サイトコンテンツ

- わかりやすく、丁寧に。「依頼したい」と思ってもらうことが重要。

■ ブログ

- 記事になるので、自信を持って信頼してもらえるように。

■ Facebook・Twitter

- 基本的にはポジティブな内容に。

■ LP・セールスレター

- 顧客とに関係性から、購入してもらえる流れをつくる。

サイト制作前の準備

- **1. パーソナリティ**
 - パーソナリティ（必須！）
 - ビジネス実績情報（必須！）
- **2. お客様の声を集める**
 - 取材
 - アンケート

自己開示のための自分情報たなおろし①

	出身地、自分が関係する場所、行ったことのある場所	
	学歴（高校、大学、短大、専門その他）	
	血液型、星座	
	スポーツ歴、特技（スゴイ！があれば）	
	好きなもの（音楽、芸術、TV、映画等）	
	マスコミ掲載実績 その他	

資格で独立するなら

自己開示のための自分情報たなおろし②

	所属団体	
	保有資格	
	ブログタイトル等 ソーシャルメディア	
	家族構成・ペット	
	セミナー実績	
	取り扱い業務一覧	

自己開示のための自分情報たなおろし③

	職歴①	
	職歴②	
	職歴③	
	職歴④	
	備考	とにかく数える。「のべ」数字。顧客数、相談時間、回数。所属、属性を具体的に書く。チーム関与も書く。

資格で独立するなら

プロフィール作成

- 名刺用箇条書きプロフィール
 - 反応がよかったものを中心に、5～10個
- HP用、事務所案内用ショートプロフィール
 - 150～200字程度で「近い」「すごい」と思ってもらうためのプロフィール
- HP用、ロングプロフィール（物語）
 - 特に興味を持ってくれた人に対しての超共感。

ショートプロフィール作成

	生年月日 出身地 学歴	
	職歴 (業界、業種、実績)	
	転機 (なぜ今の仕事をしようと思ったのか)	
	現在の実績、展望、マスコミ掲載、セミナー 実績等	
	趣味、個人的なこと	

資格で独立するなら

お客様の声の取得方法

■ 開業前

- 無料相談→相談者の声
- セミナー開催→当事務所開催のセミナーアンケート

■ 開業後

- お客様インタビュー
 - 取材タイプ
 - アンケートタイプ
- デジカメ、ICレコーダー（スマホ）

トップページ文章作り込みシート

あなたの顧客はどんな人？

あなたの顧客はどんなことで悩んでいる？どんな未来を望んでいる？

あなたはその悩みをどのように解決できる？

悩みを解決できることの理由、根拠は？

資格で独立するなら

トップページのコピー作成方法

- 言いたいことではなく、顧客のメリットを書く
 - 私たちは、____の実績を持つ____の専門事務所です。
 - 不安や悩みの列挙／実現したい未来の列挙

- スライダーで表現する場合
 - 1. 実績
 - 2. プロフィール写真とキャリア
 - 3. アクションを促す表示

トップページ文章作り込みシート（スライダー）

実績を最優先に 例：年間許認可実績100件超！

プロフィール写真とキャリア 例：元〇〇業界出身の所長が個別対応

アクションを促す言葉 例：平日〇時まで受付中。まずは無料相談をご利用ください。

「当事務所の特長」 50個！頑張って挙げてみよう

事務所の強み

- 10~30 個、頑張って挙げてみる
- 1.相談無料/2.出張相談可能/3.土日祝日対応可能/4.平日夜間対応可能/5.書類作成丸投げ可能/6.〇〇専門/7.知識のない方歓迎/8.低コスト(安くできます)/9.有資格者(本人)が対応/10.当日相談可能/11.24時間メール受付/12.24時間FAX受付/13.スカイプ対応可能/14.LINE対応可能/15.手続き失敗時は完全返金保証/

強みの考え方

他社よりも優れている点は何か？

何か1位はあるか？

数値で圧倒できるものがあるか？

よくある質問の作り方

- 対応地域はどこですか？
- 事務所はどこにありますか？事務所に行かなければなりませんか？
- 駐車場はありますか？
- 契約はいつになりますか？支払いはいつになりますか？
- 急ぎでお願いしたいのですが、可能ですか？
- 事前知識がないのですが、可能ですか？
- 期限が過ぎてしまったのですが、対応可能ですか？
-
- 単発のお仕事もお願いできますか？（税理士、社労士等）
- 売上が少ないのですが、お願いできますか？（税理士）
- 今、顧問がいるのですが、相談可能ですか？（税理士、社労士等）
- 従業員が少ないのですが、相談可能ですか？（社労士）
- どのくらいの期間で手続きは終わりますか？（司法書士、行政書士等）