

コンテンツの 14 パターン

★最重要

① 相手の共感を得るコンテンツ

コンプレックス、辛かったこと、失敗談、恥をかいたこと、ダメダメエピソード
カッコいいところしか見せない人は、信頼されないシファンにならない。

② 希望を持たせるコンテンツ

ハードルの低い提案をする。

ダメだった過去を語ることで「こいつにいけるなら俺でもいける」と思わせる。

理想の未来 + 再現性

③ 新しい世界に興味を持ってもらう（旧世界→新世界への移動）★

理想の未来+再現性、間接メッセージ。物語。面白い。

自分の物語である必要はない、他人の話。創作でも OK。

④ 常識破壊コンテンツ（アンチテーゼ）★

人が変わるとき（旧世界→新世界）、古い常識が破壊される時

相手が持っている良くない常識を、あたらしい常識に変える

（リスクがない起業がある、大手企業のサラリーマンは安定ではない）

⑤ 物語コンテンツ（＝間接メッセージ）★

威力が強い、読みやすさ、面白さ、メディア＝視聴率が大事＝とりあえず読んでもらえる状態になる。

読みやすく、面白くて、ちょっと役に立つ。→価値観、思想を自然に植え付けていく。

⑥ 会話コンテンツ

面白さ、「あ、これ俺だ！」と思わせる。会話とかセリフをメモしておく。セリフ大事。

リアリティ、臨場感。

⑦ 相手が薄々思っていることを言う

共感→信頼。「あ、これ俺だ!」という当事者意識。響くコンテンツ。代弁する。

⑧ 相手が誤解していることを訂正する

「量産が正義」。響く。「え、やばいの?違うの?」信頼、当事者意識ももちやすい。

⑨ レビューコンテンツ

0→1で簡単。本の内容を引用して、自分の意見を載せるだけ。

⑩ ニューロン発火コンテンツ

日常生活の中で自分のことを思い出してもらう。

⑪ 何者だと思わせるコンテンツ

ブランディング、憧れ、信頼感

⑫ 視点を見せつける／意見を言う

ブランディングになる

⑬ 質問コンテンツ (=SEO 記事)

お客様の悩み、質問。検索キーワードを調べる。解決策を調べる。
+あたらしい視点を提供、希望を持たせる、感情的価値を足す、差別化。

⑭ プロフィールコンテンツ (=経験+思想コンテンツ)

信頼を得る、共感、