

第4章確認テスト（解答）

1. ビジネスを差別化するときには、(①コンテンツ)、(②商品)、(③ビジネスモデル・販売方法)の3つの視点がある。(①コンテンツ)については、(④コンテンツの作り方)という技術によって差別化する方法と、(⑤発信者)の知識・経験・理念などによって差別化するパターンがある。
2. コンテンツ作成によって差別化する場合、6つの視点がある。(⑥わかりやすさ)(⑦行動しやすさ)(⑧やる気になる)(⑨面白さ)(⑩希望が持てる)(11. 説得力、オリジナリティ)。
3. わかりやすいコンテンツを作るために重要なことはなんですか？ポイントを挙げてください。

結論から書く、選択肢の削除、重要なことは繰り返す、情報は絞る

4. どんな点に気をつけると、読み手がやる気になる、希望が持てる発信が作れますか？ポイントを挙げてください。

メリットを語りまくる、再現性を感じさせる、ハードルの低い提案をする、相手のポテンシャルを褒める

5. 「面白さ」という付加価値を加える方法として、どんなことができますか？

物語や漫画を使う、感情を足す、ハードルの低い提案、再現性を感じさせる

6. 情報発信ビジネスをする上では、「何がターゲットにとっての『メリット』になるのか？」という視点で、自分の知識・経験・価値観を整理していくことが重要です。具体的にどんなものが「メリット」「選ばれる理由」に当たるのか、視点を8つ挙げてください。

- ・ 憧れ
- ・ 共感
- ・ 理念・信念やその背景
- ・ 説得力・信頼・ブランド
- ・ 再現性を感じる
- ・ 発信者の強み
- ・ 同業者との違い
- ・ 親近感が湧く

それぞれの具体的な内容については、動画セミナーを復習しましょう。

7. 物語の型「神話の法則」で、絶対に覚えておくべき6つを挙げてください。

- ・ 日常世界
- ・ 冒険への誘い
- ・ 冒険への拒絶
- ・ 賢者との出会い
- ・ 第一関門突破
- ・ 報酬

8. コンテンツを作る上で、「物語」が重要である理由を説明してください。

- ・ 娯楽性、面白さ、読みやすさが上がる
- ・ 物語を通して、読み手の価値観を前提から変えることができる
- ・ 物語を通して間接的に、相手を行動させることができる

9. 情報発信ビジネスやモノを売るという行為は、(12.アイテム・商品)をきっかけにして相手を(13.旧世界)から(14.新世界)へ移動させる行為である。

10. 情報発信ビジネスにおいて、「自己紹介」が重要である理由を説明

してください。

人が興味を持つのは「人」であり、発信者の理念、人柄、知識や過去の経験を発信していくことでファンを作り、ライバルとは比較されない存在になれる（感情的価値は上位互換されない）。また、人は「よくわからないもの」には恐怖を感じるので、自分の個人的な情報や価値観、知識、経験、人柄を発信していくことによって、読者と信頼関係を築くことができる。魅力的な自己紹介があることによって、ビジネスの収益力は100倍、それ以上にも変わる（例：もしゆいの情報発信に、自己紹介コンテンツがなかったとしたら？）

自分がアイテムを通して「旧世界」→「新世界」に移動した物語を語ることによって、読者にアイテムの重要性や魅力を伝え、新世界に移動させることができる。（＝商品が売れる）

11. ブログ記事を書くときは、それが「集客用」なのか「教育用」なのかを意識して作ることが重要です。では、「教育用」の記事では、どんなことを書くべきか？3点挙げてください。

- ・ 自分の魅力を伝えるための記事
- ・ お客様の悩みを解決するための記事
- ・ 商品を売るために必要な価値観を教育する記事