

文章力が残念な経営者の末路レポート

昨日のレポートが反響あったので、もう1本追加。

ライティングが出来ていない人の事例あるあるをシェアします。
気付かずにやらかしていないか、チェックしながら読んでみてください。

普通にライティングの勉強になると思います。

ということで、今回も口語体で失礼します。
(嫌な人は読まないでください)

文章力が残念な経営者あるある

思考停止量産型

努力ができて継続力があるタイプの人
はまりやすいのがこのタイプ。

「継続が大事！まずはブログ100記事だ！」

と気合いと根性で文章を書きまくれる人が多い。

「量が大事、継続が大事！」

と思っているブロガー界限によく出没する。

私の知り合いでも元このタイプの経営者がいる。

今はライティングを学び直して、メール1通で何百万円の利益を出しているけど、元々はとにかく量が正義だ！！と思って書き続けていたらしい。

毎日毎日ブログを書き、なんとブログの記事数は1000記事を超えたらしい。それでも、月の収益は20～30万円。

終わりの見えない作業地獄と、一向に上がらない売上。

さすがに彼は、「これは効率が悪すぎる」と気付いて、ライティングを一から勉強し直すことに。

そうすると、「こりゃ売れないわ」ということに気付いたらしい。

彼は、「売れる文章のパターン」を理解し、

大量に文章を量産する代わりに、

ライティングの原理原則に沿って
商品販売用の記事を1ページ作ってみた。

すると、何記事も記事を量産するより、
その1ページからの売上の方が断然多かった。

彼は記事を量産するのをやめて、
同じ「売れるライティングのパターン」を使って
いろんな商品売り始めた。

収益は月1000～2000万円を切らなくなった。

という話。

1000記事も書き続けられる時点で
ポテンシャル半端ないなと思うけど、

大事なのは、どれだけ量産しても、「売れる文章」に
なってなきゃ売上は上がらないんよね。

特にコンテンツビジネスは、
在庫も家賃も人件費もないから、
売れなかったところで赤字にはならない。

でも、実は膨大な時間とビジネスチャンスが無駄にしている。

時間は目に見えないから
簡単に無駄にしてしまいがち。
でも、時間は失われたら二度と戻ってこない。

お金はなくなってもまた稼げばいいけど、
時間だけはどうやっても取り返せない。

彼は途中で気付いて方向転換できたから
良かったけど、いや、しんどいよね。。

こういう人実はかなり多くて、

「すぐに結果が出なくても、
諦めずに書き続けることが大事！」

と言いながら、

「これは売れないだろうなあ...」

という文章を書き続けている人を
Twitterで見かけると、
なんとも言えない気持ちになる。

売れない文章はゴミでしかなく、
ゴミはどれだけ量産してもゴミなのよ。

ブログ100記事200記事書いたけど
収益が上がらなかった人は

「自分には才能がなかった」って諦める。

でも、才能じゃないから。
ライティングは知ってるか、知らないかだから。

記事を量産できる継続力があるのに、
正しい知識を知らなかったばかりに、

収益も出ないし時間も無駄になった上
「才能がなかった」っていう
間違った自己評価になって終わってるケース
本当に気の毒だなと思う。

だから知識が大事なんよね。

的外れアピール型

これも巷でよく見かけるケース。

知り合いであるECショップの経営者さんがいた。

彼は商品には絶対的な自信があって、
いつもウェブサイトやブログで、
自分の伝えたいことを
情熱を込めて発信しまくっていた。

でも、売れない。

彼は、
「こんなに良い商品なのに
なんで伝わらないんだろう」

と首を傾げていたけど、

彼のサイトを見た瞬間に理由がわかった。

お客さんが知りたいことを伝えてない。

彼に理由を説明して
「型」通りに発信内容を修正したら
商品がポロポロと売れるようになった。

恋愛とビジネスってすごく似ているんだけど、

これって恋愛でいうと、
好きな相手に的外れなアプローチを
しまくっているのと一緒に。

たとえば、
落ち着いた知的な男性が好きな女性に対して、

「俺毎週末アウトドアでキャンプに行ったり、
イベント開催したりしてて、
体力とコミュ力には自信あるんだよね！」

とアピールしても、
恋愛対象として「いいな」とはならない。
(人としてはいい人だなとは思うかもだけど)

だから恋愛で好きな人にアプローチするときは、相手
の好みや仲良くなれそうな話題を
リサーチしたりするよね。

「この人にこういうアプローチをすれば
仲良くなれる、魅力的だと思ってもらえる」

と分かった上でデートに行くのと、
「何を言えば相手が魅力を感じてくれるか
わからない」という状態でデートに行ったら、

付き合える可能性が高いのは
間違いなく前者だよな。

トンチンカンなアプローチをすると
逆に嫌われることにもなりかねない。

的外れなアピールほど悲惨なものないよな、
と思うんですよ。ビジネスにおいても。

的外れアピール型はかなり多い。

別の事例でいくと、あるスポーツジムの話。

そのジムは広告で集客をされていて、
赤字ではないけど、
新規のお客さんがあまり来ていなかった。

契約もあまり取れていなくて、
結局広告費とトントン。

でも広告をかけないと集客ができないから
やめられない、という状態だった。

で、広告を打っているページを見せてもらおうと

お客さんに伝えるべきポイントがズレまくってる(笑)

セールスだけじゃなくて、集客するのも文章だから、文章が的外れだと、そもそも興味も持たれない。

一瞬ウェブサイトを見て、「なんか違うな」と思われて、すぐ閉じられて終わり。

広告用のLPの文章を修正したら新規予約は2.5倍になった。

ライティングがオワコンのページで集客なんてザルで水を救うのと一緒。

これもさ、広告費がもったいないのはもちろんだけど、本来得られていたはずの利益の機会損失を考えるとエグいなと思う。

これは個人のコンテンツビジネスでも一緒。

仮に正しいライティングで
月50万円の収益が出せるビジネスなら、

ライティングがショボいことによる機会損失は、
12ヶ月で600万円。

コンテンツビジネスは売れなくても損ないから
本人が問題に気付けないケースが多いけど
ライティング出来ないとかなり厳しい。

カオスだな～
事故ってるな～

と思いながら見てる(笑)

これ以外に、個人で情報発信をしてる人の
事故あるあるをザッと挙げていくと

お客様に嫌われるのが怖くて、超控えめな文章を書い
てしまっている(弱すぎて伝わらない)

伝えるべきポイントがそもそも間違っている人

文章読んでも何が伝えたいのかわからない人

逆に、煽りまくっている割には商品の魅力が伝わらない人

話が抽象的でお客さんに「ふーん」って思われて終わるだろうなって人

売れる理由がない文章

そもそも読まれてない、お客さんから反応がなくて精神的にしんどくなってる人

仕事やリサーチで
いろんな人の文章見るけどかなり多い。

けど、自動で売上が上がる仕組みを作りたいなら、この状態ってどう考えてもヤバくて。

それ修正しない限り、
5年後も10年後も売れないままだろうなと思う。

上手くいってないのは全部理由があるし、
逆に理由が明確だから
そこさえ直せばすぐに反応は変わる。

お客様からの反応もくるようになるし、商品の売れ方だって明らかに変わる。

ライティング、大事すぎるのよ。

正しいライティングを学ばずにビジネスやるの、無理ゲーすぎる。

売れる文章か売れない文章かは知識ある人は見た瞬間にわかる。

「要素」を知っているか？

「型」を知っているか？

「売れるパターン」を知っているか？

それだけの違い。

あと、メルマガで相談もらう内容で多いのは、

- ・何を書けばいいかわからない。
- ・ネタがない。
- ・文章を書くのに鬼時間がかかる。
- ・正解がわからなくてこれでいいのか不安。

これも全部ライティングの知識不足が原因。

私は、どんな文章をどんな考え方で書けばいいか
知識を学んでから、ネタで困ったことない。

全部収益につながることを理解して書いてるから
無駄な作業をすることもない。

文章書くスピードも超早くなる。

だって何をどういう順番で、
どう伝えればいいかわかってたら
そもそも悩むポイントがないから。

こういうのも悩んでる人多いけど、
めちゃくちゃ時間と労力もつたいないから

パツパと知識学んで正解理解して
サクッと売上立てられるようになろうぜ
って思う。

機会損失エグいからね。

収益的にも、ビジネスチャンスという意味でも
時間的にも、労力的にも。

せっかく「ビジネスで人生変えよう！」
とって走り始めたのに、

時間も労力も自信も失って、
「やっぱり自分には無理だった…」なんて
悲しい結末を体験して欲しくはないから。

ビジネスで売上を上げることが目的なら、
わざわざ自己流と無駄な試行錯誤をかまして
遠回りするんじゃないで、

正しいやり方を学んで最短で結果出そうよ
って思う。

東京から北海道行くなら、
みんな当たり前のように飛行機予約するのに
ビジネスだと遠回りする人が多いなと思う。

「北海道で用事があるので徒歩で向かいます！」つ
て、普通わざわざしないじゃん。

個人的に本当良くないなと思うのは、
「苦勞して努力したから成功した」みたいな話が美談と
してまかり通る文化。

けど、よくよく話聞いてると、
それ単に不勉強だっただけじゃん。

本当にお客さんのこと考えるなら、
さっさと学んで最短で商品届けなよ。

って思う。

いらんから。無駄な試行錯誤とか。
ちゃんと正しい努力しようぜって思う。

ライティングは、正しい知識を学べば
一瞬で売上変わる威力があるけど

正しい知識を学ばないと、気付かないうちに
かなりの損失を生み続けていることが多い。

気付いていない人が多いからこそ、
ライティングのスキルがあると助けられる人が
多いし、後発組だろうが経験が少なからうが、
ライバルごぼう抜きできるんだよね。

正しいライティングを学んで
文章一本で自由自在に売上を上げられる人に

なりたい人は、ぜひライティングの極意を学んで
日本を元気にしていきましょう^^

<https://rcvs1234.com/lp/writingseminar/>

本日で『売れる文章術&ビジネス視力』
爆上げセミナーの募集終了します。

会場でお会いする人は、
お話できるの楽しみにしています！