

## 4つの学習スタイル（4MAT）フレームワーク

**Step1 「顧客に伝えたい内容や取らせたい行動を1つ決める」**（テーマ・タイトルコピー）

**Step2 「なぜ」パート**

なぜそれを知る必要があるのか。得たい欲（ベネフィット）、避けたい欲（リスク）を煽る。それぞれ3つぐらいずつあげる。

【得たい欲（ベネフィット）】

- ・
- ・
- ・

【避けたい欲（リスク）】

- ・
- ・
- ・

**Step3 「なにを」パート**

具体的なデータや根拠を伝えて、簡潔な「結論」を伝える。「あなたが学ぶべきことは○○です」など、簡潔なほど良い。Step1でのテーマに直結するものが多い。

**Step4 「どのように」パート**

具体的な方法の提案・解説をステップアップ式、もしくは箇条書きにする。

- ①
- ②
- ③
- ・
- ・
- ・

## Step5 「今すぐ」パート

「今すぐ」にできる最小限の行動を示す。5秒ぐらいで取れる行動。また、コミュニケーションorカンバセーションを取れるようにする。

### 【重要な確認事項】

<ストーリー> 自分の経験を踏まえたストーリーを入れ込む=覚えておいて欲しいストーリーを少なくとも1つ採用する

<メンタルトリガー> 文章内にメンタルトリガーを織り交ぜる

- 権威性 (Authority) . . . . .
- 相互関係・返報性 (Reciprocity) . . .
- 信頼 (Trust) . . . . .
- 期待 (Anticipation ) . . . . .
- 好感度 (Likability) . . . . .
- イベントと儀式 (Events & Ritual) . . .
- コミュニティー (Community) . . . . .
- 希少性 (Scarcity) . . . . .
- 社会的証明 (Social Proof) . . . . .