

フロントエンド収益化用 4MAT

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

Step2 「なぜ」パート

どんな人に向けて書いた記事か？(1~3つまで)

- ・
- ・
- ・

なぜテーマに関してを知る必要があるのか？

このテーマを知ることによって得られる得たい欲(ベネフィット)

- ・
- ・
- ・

このテーマを知らないままにいることによって起こる避けたい欲(リスク)

- ・
- ・
- ・

そもそもなぜあなたがこのnote(Brain)を書いたのか？

あなたと同じスタート地点、失敗の連続の部分ストーリーで書くと良い。

←有料ラインの候補①

Step3 「何を」パート

具体的なデータや根拠を伝えて、「あなたが学ぶ(知る)べきことは〇〇です」のように簡潔な結論を伝える。Step1でのテーマに直結するものがよい。

←有料ラインの候補②

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。画像や動画なども用いてできるだけわかりやすく伝える工夫をすると良い。

Step5 「今すぐ」パート

「今すぐ」にできる最小限(5秒くらいでできる)の行動を示す。作者とコミュニケーションが取れると良い。

特典がある場合→Step4で説明した内容を復習できたり、実践できたりする特典を用意して受け取り方法の説明をする場合もここに入れる。

最後に背中を押すための短いストーリーをいれる。メソッドの確立、あなたの番ですのパートをイメージして作成するとよい。

特典

必須ではないが、つける場合はこのテーマに関する内容のコンテンツPDFや動画、相談などでも良い。