

▼戦略の極秘レポート▼

これから、戦略について深掘りしていきます。

このレポートでは、僕が普段
どんな考え方で戦略を作っていて、どうやってコンテンツにしているのか？
を細かく見ていきます。

言ってしまうと、しゅんえいの「脳みその中身」だと思ってください。

よく、講座生から、
「しゅんえいさんの脳の中身が見てみたいです」と言われますが
このレポート読んで貰えば、それがわかると思います笑

では、下記からは殴り書きするので、
「です」「ます」は控えて解説しますね。

~~~~~スタート~~~~~

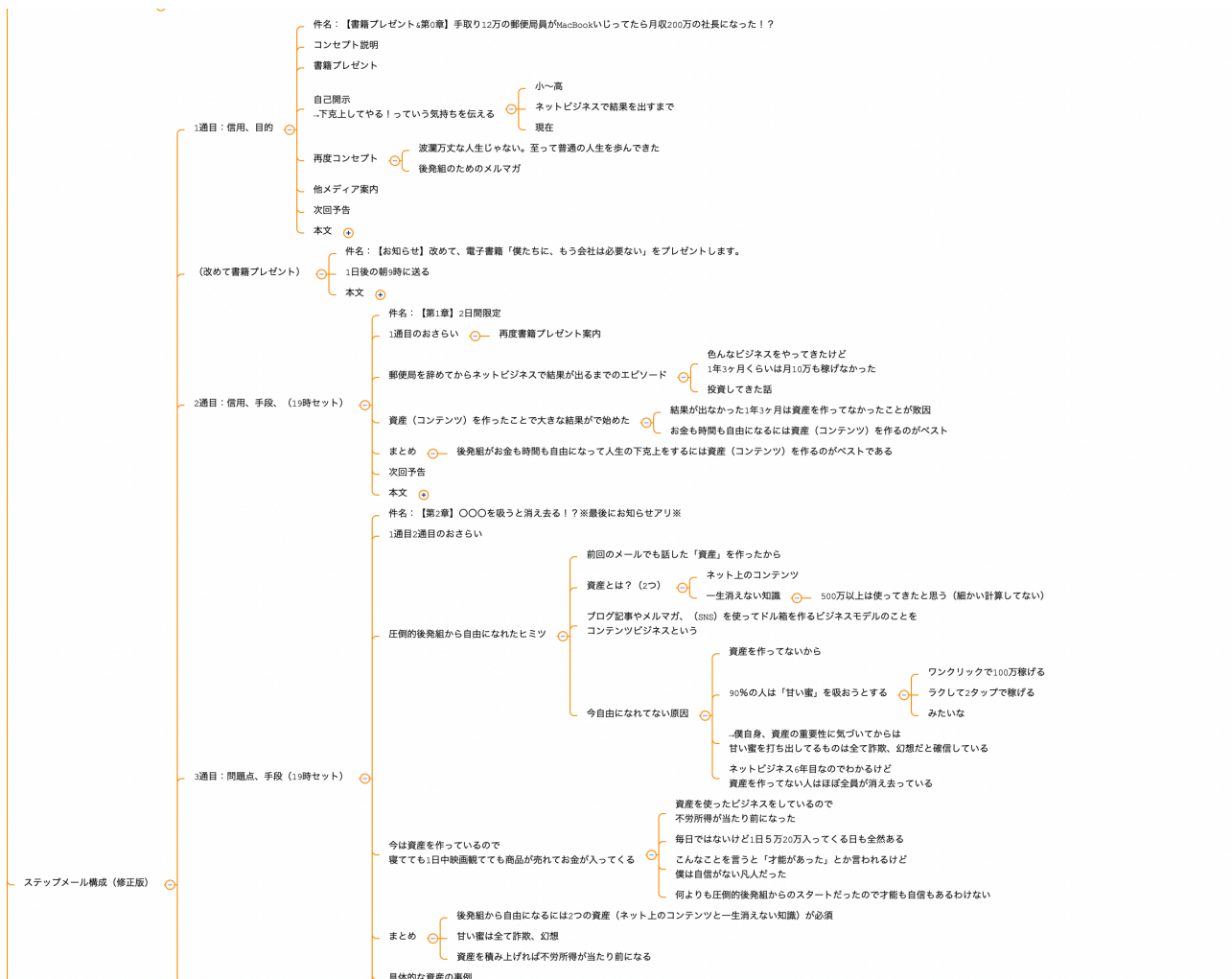
まずは僕はどんな感じで戦略を作っているのかをみてもらった方が伝わりやすいと思うから、実際に戦略を作ったマインドマップを見てほしい。

とりあえず2つだけ載せてみる。

# ○ステップメールの戦略



# ○メール1通ごとの戦略



・・・という感じでかなり細かく作ってるんだけど、  
じゃあ実際どういう思考で戦略作ってるの？

ってところを解説していく。

まず、戦略自体を難しく考える必要はない。

というのも、昨日のメールでも話した通り、  
戦略＝準備だから、ただの準備作業だと思えばOK。

運動するときに準備体操するのと全く同じ。

体操しないと怪我するし、身体がなかなか思い通りに動かないように、  
コンテンツビジネスでも準備をする必要がある。

だから事前に、

- ・どんな意図でそのコンテンツ（記事、メール、動画等）を作るのか？
- ・そのコンテンツにはどの教育要素があるのか？
- ・なんでそのテーマ、タイトル、サムネイルなのか？
- ・なんでそのブログはそのメニュー位置なのか？

みたいなところを決めるみたいな感じ。

それをマインドマップにまとめておくだけで、  
収入は何倍にも差が出る。

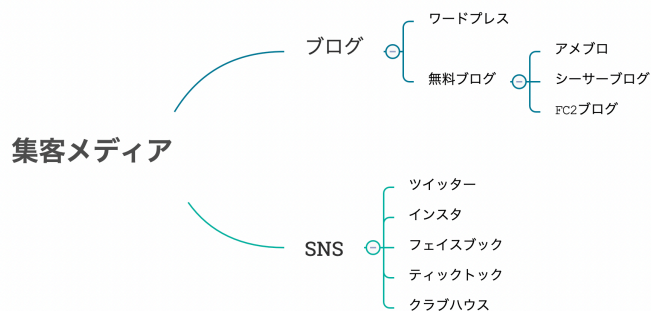
ちなみに、マインドマップは[xマインド](#)というものを使ってる。

無料だし、かなりおすすめだからぜひ。

本題に戻るけど、戦略を作ることのメリットの1つとして、  
「物事の細分化ができる」ってのがある。

これはビジネスのデータや数字を出すときにも  
同じ考え方でできるから、絶対に忘れちゃいけない。

例えば、集客メディアを作るときだったら、  
こんな風にまずはまとめてみる。



集客1つにしたって、いろんなメディアがあるから  
まずは自分がどのメディアをやるべきか？から考える。

例えば文章が割と得意な人だったらブログは絶対にやろうとか。

それよりも喋る方が得意なら、YouTube中心に集客していこう、とかね。

そういうところから細分化して書き出す。

で、もっというとはブログ1つとっても  
有料と無料がある。

僕だったら絶対有料のワードプレスをやるんだけど、  
人によっては女性ユーザーの多いアメブロを中心に展開した方が  
うまくいく人だっている。

だから、それに関しては  
自分の状態や得意なこと、人よりも優れていることを考えながら  
やるメディアは決めていけばいい。

ちなみに、僕の企画では常に

- ・ワードプレス
- ・Twitter

の2つは最低限やろうというのは伝えている。

けど、実際100%の講座生がそうであるべき！とは思わない。

人によって得意不得意あるだろうし、  
そこはサポートLINEで相談してほしい。

・・・みたいな感じで、マインドマップで細分化してビジネスを進めていく  
こと自体が「戦略を立てること」につながる。

だから常にそれを忘れないこと。

もう1つ事例を解説する。

今回はみんなが悩む「発信コンセプト」について実際に考えてみる。

まずコンセプトっていうのは、  
「お客のゴール」のこと。

最終的にどうなれるの？

何を目指して発信者のコンテンツを受け取ればいいのか？

という部分だから、そもそもそのコンセプトが弱いとなかなかうまくいかな  
い。

でも大丈夫。

事前にコンセプトも戦略を作っておけば、  
よっぽど外すことはない。

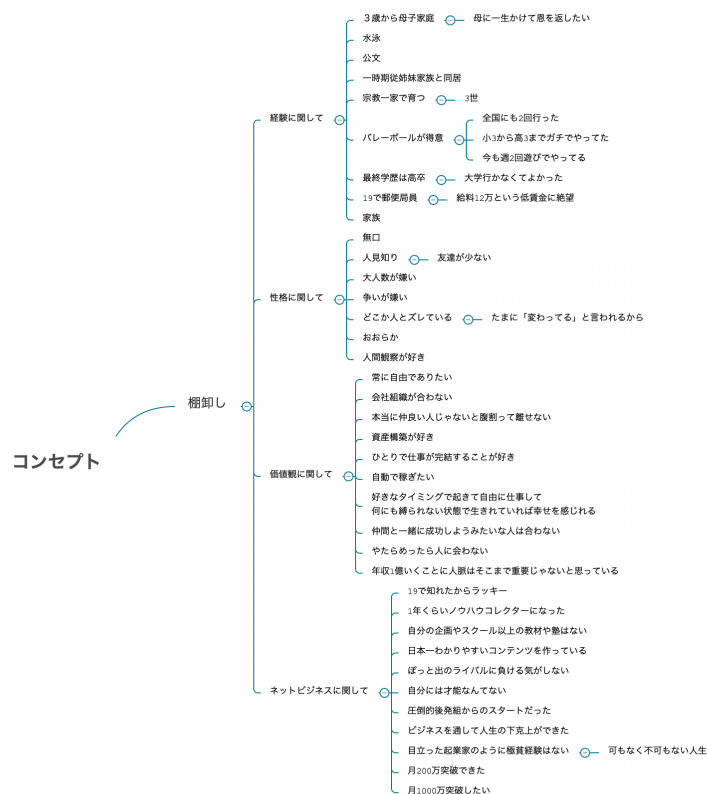
じゃあまずは、自分自身の棚卸しからしていく。

ここでいう棚卸しは「人生の経験を書き出す」ってこと。

基本、コンセプトは経験や価値観から生み出せるもの。

(ちなみに、僕のコンセプトは「後発組の下克上戦略」なんだけど、  
これも自分の人生の経験を元に作ったもの)

実際に棚卸しをしてみた。





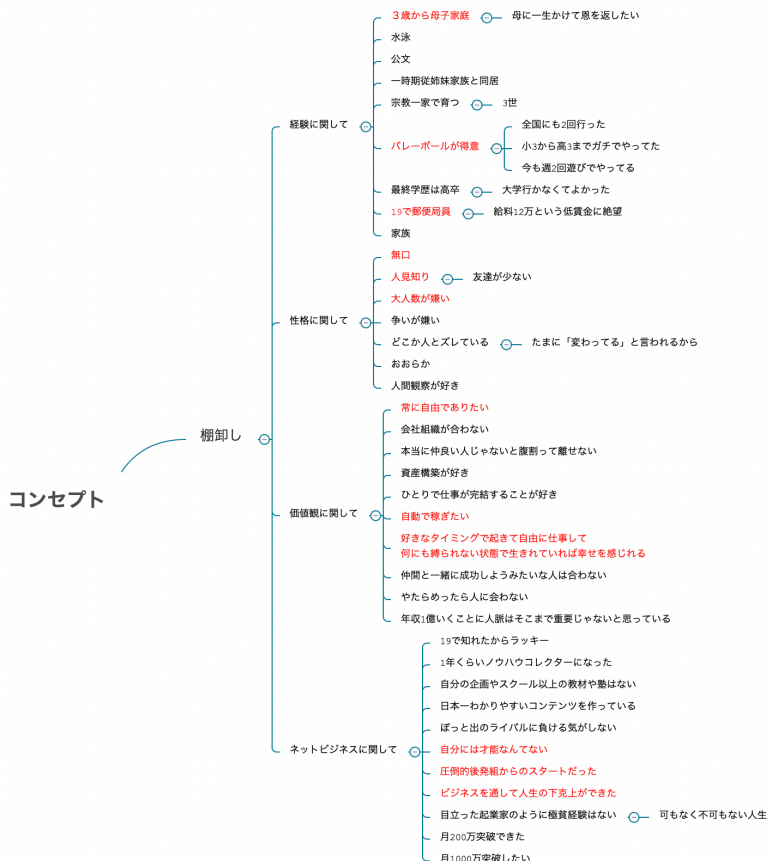
こんな感じで、いくつかカテゴリーを分けて書き出すといい。

(ちなみに、発信ジャンルをすでにお金系に決めているという前提)

ここでのコツはこれ書かんくてもいいかもな一  
つて思ったことでもとにかく書き出すこと。

じゃないと俯瞰して戦略を作れないし、  
あらゆる分析もできない。

で、ここまでできたら今度は  
「この中で自分が強く強調したいこと」をカテゴリーごとに  
3つだけに絞ってみる。



こんな感じになった。（赤くした部分がそう）

あとは絞った要素を組み合わせたたりして  
コンセプトを作ってみる。

で、その結果僕の今のコンセプトが  
「後発組の下克上戦略」になった。

あと、発信の中では自分の価値観を出してるんだけど、  
それも今まとめたマインドマップに書かれていることが大半。

こんな風に、事前に準備段階としてまとめておくと、  
コンテンツビジネスの中であらゆることに応用できる。

~~~~~おわり~~~~~

・・・はい、こんな感じで
僕が普段戦略を作るときの考え方について解説してみました、

これが僕の脳みそだと思ってもらえればと思います。

今回は2つしか事例を出さなかったので、
全ての戦略の考え方が伝わってるかはわかりませんが
何となくでも伝わってくれると嬉しいです。

あとは何度もこのレポートを読んだり、
LINEサポートの方で質問してもらえば、
最低限ビジネスで月100万の結果は出せると思います。

では、これで極秘レポートは終わります^^

引き続きメール講座楽しんでいきましょう！

追伸

感想くれると喜びます！

メールにてお待ちしておりますね！

しゅんえいのブログ：<https://syunnei001.com/>