



コンテンツ

ネタは枯渇しない

①人物

②基本

③詳細

④歴史

⑤工程

⑥まとめ

⑦データ

⑧製品

⑨例示

⑩見解

-材料

材料 ①人物

特定の個人、若しくは集団や団体についてのストーリーを語る

人間性、考え方、気質、経歴、功績、行動や姿勢、信条、思考、影響力、流儀、哲学

その人物や集団や団体の生き様などを伝える

- ✓ 大きな存在：役職者、首脳、経営幹部、リーダー
- ✓ 中心的存在：従業員、スタッフ、職員、受講生、お客様
- ✓ 協力的存在：顧客、クライアント、会員、登録者、ファン、利用者、参加者、仕入れ先、寄付者
- ✓ 稀有な人物：英検1級、通訳案内士、優勝者、記録保持者、パイオニア、
- ✓ 過去の人物：去りゆく者、失脚した者、退職者、先祖
- ✓ 未来の人物：引き継ぐ者、次期●●、後任者、期待の新星、見込み顧客

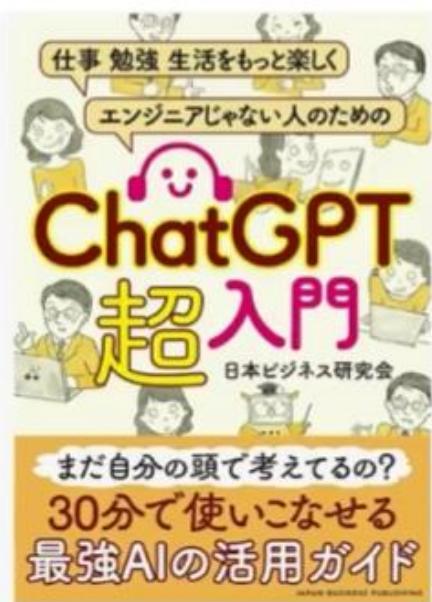
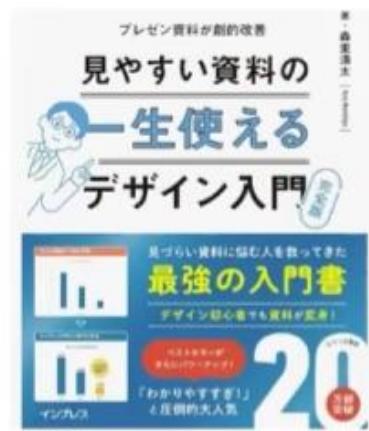
材料 ②基本

初心者向けコンテンツ

テーマについての概要を発信：定義、基礎知識、関連情報、詳しく知るための手がかりなど

Trendを扱うことも有る：最新脳科学では…、時事問題との関連、文化として紹介、今人気です…

- ✓ 米国株始めてガイド
- ✓ 海外移住の10の心得
- ✓ ローンを使って資産を増やす裏技5選
- ✓ 最新脳科学で解ったストレスを一瞬で消す方法



材料 ③詳細

基本コンテンツから、より詳細に：特定の題材について深く理解してもらう事が目的

●●完全ガイド、●●極意解説、●●の哲学、●●のメリットデメリット完全解説

材料 ④歴史

ある材料の過去に関する情報を提供する

組織の沿革やトップの人物の経歴などを物語として伝える

モノ、出来事、製品、業界、人物、組織などをストーリー展開すると面白い

- ✓ 半導体の歴史とムーアの法則
- ✓ 映画誕生からの100年史
- ✓ 感染症撲滅は建築と土木の技術進化と衛生的な生活である事の歴史的証明

材料 ⑤工程

あなたの製品やサービスの工程を詳しく伝える

修理の仕方、作り方、始め方、やめ方、増やし方、減らし方、選び方、使いこなし術、編集方法、調整方法、置換方法、更新方法、導入方法、設定方法

アドバイス、手引き、手助けを求められるような工程は何だろうか？

- ✓ 神経伝達を最適化する方法
【感覚→感情→思考】の順に神経を繋ぎ直すようなプログラムで構成
- ✓ 地頭力を強化する簡単な学習方法
人間の成長過程を正確に踏襲したプログラム

工程のコンテンツはこのようなタイトル

これであなたも
YouTuber

ヘリパイロットに
なる方法

アイデアの閃きが
止まらない人になる
ステップ解説

WIN10からWIN11
小学生でもできる
方法

✓ 神経伝達を最適化する方法

【感覚→感情→思考】の順に神経を繋ぎ直すようなプログラムで構成

✓ 地頭力を強化する簡単な学習方法

人間の成長過程を正確に踏襲したプログラム

材料 ⑥まとめ

ある特性を持っている、特定の基準を満たしているなど

何らかの**“意図を持って選定したものをリスト化”**したコンテンツ

引き出物アイデア集、NBA選手一覧、西日本温泉番付、差別主義の哲学者リスト、UFO目撃マップ

内緒にしたいスマホアプリ5選、涙腺崩壊ドラマ10選

大きさ、価格、ランキング、満足度合いなどの客観的データを選定基準に使うことが多い

材料 ⑦データ

興味深い統計や調査研究や論文などを引用したり、裏付けとして活用する
そのデータで何を伝える事ができるか？

材料 ⑧製品

見込み顧客に情報を与えることで顧客へと変える

商品の特徴、メリット訴求、用途解説、値段比較、これらが細かく表現されている

- ✓ HPでコンサルティングサービスを細かく紹介、顧客の声も掲載
- ✓ 犬のしつけコーチングの顧客の感動の言葉を動画で掲載
- ✓ イベント告知で前回開催の模様をレポーティング
- ✓ 開催予定のオンラインセミナーの予告動画
- ✓ SNSのライブ配信を事前告知

材料 ⑨例示

ストーリーや詳細を見せることで、背景に有る大きな動向や問題などを提示したい時に使用する

- 伝えるのが難しい「漠然としたもの」「壮大な問題」を明確にし、補完する提案を行う
 - ✓ AI時代だからこそ、自らの脳力（能力）を引き上げる必要性とその具体的な方法
 - ✓ ある離島の子どもの40%が自閉症。住環境から見た環境毒素の問題と、今すぐできる身の守り方

実際の

生活

苦悩

状況

漠然とした動向や問題の重みが、
より明確にイメージできて、ハッキリと伝わる

材料 ⑨例示 Work

✓ まずは事例や逸話を探そう

- 顧客の事例や体験
- その製品やサービスにまつわる事例や体験
- 関連する歴史的事例

✓ その事例からどのような主張ができるか

- 顧客体験から、自社サービスの優位性を主張
- 具体的な例から、トレンドや有効な手法である事を証明
- 歴史的逸話を使って、伝えたい“強いメッセージ”につなげる

材料 ⑩見解

客観的事実そのままではなく

自分自身の“**捉え方**”“**信念**”“**判断基準**”などの**独自のレンズ**を通してコンテンツを作成する



- ✓ 業界や商品に対して、独自の見解はありますか？
- ✓ 自身の体験での学びはどのようなことがあったか？
- ✓ お気に入りの商品やサービスを紹介することはできるか？

