

# 小冊子の書き方②（構成編）

## 1、 小冊子の型は3種類

- セールスレター型（P A S O N A型）
- Q & A型
- 成功事例集型

## 2、 P A S O N Aの法則をマスターする。

P A S O N Aの法則とは、消費者の「購買心理プロセス」に最適化された文章記述手法で、決められた順番にあてはめて記述すると、読み手は、動きたくなくなってしまいう文章術

### 1. P ( P r o b l e m ) 見込み客の問題点を明確にする。

あなたの商品が解決する見込み客の問題点を明確にしましょう。

e x 法人税減税（対策案）→社長の手元にお金が残らない。（問題点）

（

）

### 2. A ( A s i t a t i o n ) 悩みの炙り出しをします。

その問題を解決できないまましていると、どんな（損）が起り続けてしまうのでしょうか。もし、金額換算できたらそれも載せましょう。

e x 日々、売上を作り、利益を積み上げ、銀行の返済を繰り返し、税金を支払った後に残った金額は微々たるもの。毎年、それを繰り返して、なんとか毎年決算を乗り越えたとしても、お金は残らず。なんか疲れちゃう・・・。ほんの一息ついた時に、そう感じてしまう。そんなこともあるかもしれませんね。

（

）

### 3. SO (SOLUTION) 問題を解決する方法を教えてください。

その問題を解決するその方法を提示してください。

小冊子では、具体的な方法も載せていきますが、売る商品（サービス）をにおわせないようにしてください。小冊子はあくまで情報提供です。

e x 実は、あなたは1円も使うことなく、キャッシュを現在より毎年、少なくとも300万円残す、とっても簡単な方法があるのです。

( )

### 4. 解決できるその証拠があったら、すべてあげてあげましょう。

魅力的な提案も証拠がなければ、信じてもらえません。証拠をできる限り、出しましょう。数字が重要です。

e x お客様事例 (Before After) 推薦者の声、お客様の声等

1 ( )

2 ( )

3 ( )

### 5. A (ACTION) 実行を促す。

具体的なステップをお伝えしたら、あとは実行を促しましょう。

実行を促すためには、やらないでいると、「損」であり、実行すれば大きな「得」が手に入るということを再掲することで、感情に訴えることができます。

e x たった3つのことを実行するだけであなたのキャッシュが毎年300万円以上残せることが具体的にお分かりいただけたのではないのでしょうか。こんな簡単な方法ですが、やらないままでいたら、300万円以上の損失を毎年繰り返し垂れ流してしまうことになります。この先何年も続けて・・・。

しかし、今、実行すれば・・・

( )