

【第三講義特典】
オリジナル情報商材
作成シート

インフォトップ特別講師
松岡将吾

インフォトップ特別講師、
松岡将吾です。

まずはこのシートをご確認いただき、
ありがとうございます。

この商材作成シートは、あなたが、
オリジナル商材を準備できないか
チェックしていただくために
ご用意しました。

右の図の、赤い部分です。

自分にはノウハウがないと思いが
ちなので、自分のなかからオリジ
ナル商品ができる可能性を探るため
にご利用ください。

私もオリジナル商品を持っていな
いので、もし良いアイデアがで
なければ、プロモーターとして儲
けていけばいいだけです。

動画でもお伝えしましたが、楽しく自分の可能性を探ってください。

オリジナル商品は、あってもなくても大丈夫です。

しかしながら、オリジナル商品が作れるのなら、作ってみたいですね？

もし作ることができれば、それはあなた専用で、
あなたが独占できる、権利収入となるはずです。

せっかくの機会なので、下の質問に沿って、
自分のオリジナル商品アイデアを探ってください。



STEP1

まずは何も考えずに、下の質問に答えてみましょう！この時点ではオリジナル商品のネタやアイデアになるかどうかは考えなくて大丈夫です。とにかく自分の中にあるものを出してみましょう。

質問 1

チェック					あなたの趣味を 3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問 2

チェック					あなたの特技や人に自慢できることを 3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問 3

チェック					あなたが最近見たり聞いたりしたことで 興味を引かれたことを3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問4

チェック					あなたの友人の中で「あいつのアレはすごいよな」と思うことを3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問5

チェック					あなたが今は詳しくはないが、勉強してみたいことを3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問6

チェック					あなたが今欲しいと思う情報を3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問7

チェック					あなたが一番やりたいことを3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問8

チェック					好きなコンテンツ（本や動画や映画）を 3つ書き出してみてください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問9

チェック					あなたがこの世で一番苦痛だと思ふこと を3つ書き出してみてください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問10

チェック					あなたが最高に幸せだと感じた瞬間を 3つ書き出してみてください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問11

チェック					あなたがコンプレックスに感じていること を3つ書き出してみてください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問12

チェック					なんでも可能だとしたら、叶えてみたい 将来の夢を、3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問13

チェック					あなたが今までにたくさんお金を使った ことを3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問14

チェック					あなたが時間を忘れて熱中してしまった瞬間 を3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

質問15

チェック					生まれ変わって人生を再スタートするなら、 何を学ぶか3つ書き出してください。
A	B	C	D	E	
					①
					②
					③

STEP 2

では、あなたが書き出したことが商材として「儲かるネタ」になるかを検証してみましょう。

以下のA~Eの問いを読み、【STEP1で書き出した回答】と見合わせて「YES」である場合のみ、STEP1の解答欄のA B C D Eの にチェックを入れましょう。

Question

A：利益や節約、なにかしらお金に繋がる内容ですか？

B：異性からモテる、好意を得られる等に繋がる内容ですか？

C：悩みを持っている人が多いような内容ですか？

D：一般的にそれは実現（及び達成）が難しいことですか？

E：それは本当に切実な願いだと思いますか？

STEP 3

全ての質問に回答しましたか？

では、もう一度STEP1の解答欄を確認してください。ここで出たネタはすでに「あなたが興味のある」「あなた自身が共感できる」もの。その中でチェック欄のチェックが多いものこそ「儲かるネタ」になりうる情報です。

逆に1つもチェックが入らないものは人が欲していない「儲からない」情報なので、また別の商品を考えるか、講師松岡と同様に、プロモーターとして活動していきましょう。