

Wakablog College

無料特典パック⑤

副業コンテンツ販売 ゼロイチキット

自動化ビジネスをこれから始める人のための
完全ガイド



目次

セクション1：ニッチ選びチェックリスト	P.1
セクション2：ChatGPT/Claude活用プロンプト集30選	P.6
セクション3：初商品作成フローチャート	P.14
セクション4：SNS集客投稿テンプレート20パターン	P.20

セクション1：ニッチ選びチェックリスト

コンテンツ販売で成功するかどうかの8割は「ニッチ（市場）選び」で決まります。自分の強みと市場のニーズが重なるスイートスポットを見つけましょう。

1.1 稼げるニッチの5つの条件

以下の5つの条件を全て満たす市場を選ぶことが、収益化への最短ルートです。

① 市場規模が十分にある

あまりにもマニアックすぎる市場では、そもそも見込み客がいません。

「HARM（健康・野心・人間関係・お金）」に関連する市場は常に需要があります。

② 悩みが深い（緊急性が高い）

「あったらいいな」ではなく「ないと困る」「今すぐ解決したい」という深い悩みがある分野を選びましょう。

③ 解決策に対価を払う意識がある

ターゲット層にお金を使う習慣や余裕があるか確認します。例えば、中高生向けの恋愛相談より、経営者向けの集客相談の方が単価は高くなります。

④ 競合が多すぎない（または差別化が可能）

大手企業が参入していない、個人の体験談やサポートが求められる領域を狙います。

⑤ 自分の経験や知識が活かせる

あなたが「情熱を持てる」「苦なく続けられる」「少しだけ人より詳しい」分野であることが継続の鍵です。

1.2 ニッチ選定チェックリスト（全25項目）

市場調査項目

- GoogleやAmazonで関連キーワードが検索されている
- 関連書籍が書店に並んでいる（需要の証明）
- Yahoo!知恵袋などのQ&Aサイトで質問が多い
- SNS（XやInstagram）で関連発信をしているアカウントがいる
- 関連するYouTube動画の再生数が回っている

顧客ニーズ項目

- 顧客は夜も眠れないほどの悩みを抱えているか
- その悩みは、人生の質（QOL）に直結するか
- 顧客は「時間短縮」や「労力削減」を求めているか
- 顧客は自分の力だけでは解決が難しいと感じているか
- コМПレックスに関わる悩みか

競合分析項目

- 圧倒的なNo.1がおらず、分散している市場か
- 競合の商品・サービスに不満の声があるか
- 競合の切り口と違う角度で提案できるか
- 個人のキャラクターやストーリーで勝負できるか
- 後発でも参入する余地（ニッチなキーワード）があるか

収益性評価項目

- 1万円以上の商品を販売できる見込みがあるか
- リピート購入やバックエンド商品につながるか
- 広告費をかけても回収できる利益率が見込めるか
- オンライン完結で納品が可能か

在庫リスクがないか

自己適性項目

そのテーマについて語ることが苦ではないか

過去にその悩みを克服した経験があるか

これから勉強して専門家になる覚悟があるか

その顧客層とコミュニケーションを取りたいと思えるか

3年以上続けられるテーマか

1.3 NG例とOK例の比較表

NG例	OK例	理由
ただの「ダイエット」	産後ママのための「自宅でできる骨盤矯正ダイエット」	ターゲットと手法を絞ることで刺さりやすくなる
「英語学習法」	TOEIC 600点の人が「3ヶ月で800点を超える」ための単語学習法	現状とゴールを明確にし、具体的なベネフィットを提示
「副業で稼ぐ方法」	会社員が「1日1時間」で月5万稼ぐコンテンツ販売の始め方	誰が、どれくらいの労力で、何を得られるかを具体化
「恋愛相談」	30代奥手男子のための「マッチングアプリ攻略」プロフィール添削	媒体とターゲットを絞り、具体的な解決策（添削）を提示
「プログラミング全般」	未経験からフリーランスを目指す人のための「WordPress制作案件獲得」講座	スキル習得ではなく「案件獲得（収入）」をゴールにする
「子育てのアドバイス」	イヤイヤ期専門！怒らずに子供が動く「魔法の声かけ」テンプレート	特定の時期の深い悩みにフォーカスし、ツールを提供する
「節約術」	年収300万円台でも「年間100万円貯金する」固定費見直しマニュアル	具体的な数字を出し、再現性を感じさせる
「趣味のブログ」	キャンプ初心者が「失敗しない道具選び」をするための完全ガイドブック	日記ではなく、初心者の失敗を防ぐ「情報」としてパッケージ化

1.4 ニッチ絞り込みワーク

STEP 1：自分の「棚卸し」をする

過去にお金や時間をかけてきたこと、克服したコンプレックス、人から褒められたことを書き出しましょう。

STEP 2：ターゲットの「悩み」を特定する

誰の、どんな悩みを解決しますか？「誰」をできるだけ具体的にイメージしてください。

STEP 3：提供する「ベネフィット（理想の未来）」を決める

あなたのコンテンツを手にした後、ターゲットはどう変化しますか？

セクション2：ChatGPT/Claude活用プロンプト集30選

AIを使いこなせば、コンテンツ作成のスピードは10倍になります。そのまま使えるプロンプトを厳選しました。

2.1 商品企画プロンプト（5選）

1. コンセプト立案

あなたはプロのマーケターです。以下のテーマでコンテンツ商品を販売しようと考えています。ターゲット層に響く魅力的な商品コンセプト案を5つ提案してください。

テーマ：【テーマを入力（例：30代からのWebデザイン）】
ターゲット：【ターゲットを入力（例：未経験の事務職女性）】
提供価値：【提供価値を入力（例：在宅で月5万稼ぐスキル）】

出力形式：

1. コンセプト名
2. キャッチコピー
3. ターゲットのベネフィット
4. 差別化ポイント

使い方のヒント：まずはここからスタート。複数の案から一番ワクワクするものを選びましょう。

2. ターゲットの悩み深掘り

【ターゲット属性】の人が、【テーマ】に関して抱えている「深夜に一人で悩むような深い悩み」や「不安」を10個リストアップしてください。表面的な悩みだけでなく、その裏にある感情や恐怖に焦点を当ててください。

使い方のヒント：レターやSNS投稿で共感を得るための材料になります。

3. カリキュラム（目次）作成

【商品コンセプト】に基づき、初心者がゼロから結果を出すためのステップバイステップのカリキュラム（目次案）を作成してください。全5章構成で、各章に3つの小見出しをつけてください。論理的かつ実践的な構成にしてください。

使い方のヒント：これをそのまま教材の骨子に使えます。

4. 商品タイトル案出し

以下の商品を販売するための、クリックしたくなる魅力的でインパクトのある商品タイトル案を10個考えてください。数字を入れたり、「魔法の」「完全ガイド」などのパワーワードを活用してください。

商品内容：【商品の概要を入力】

ターゲット：【ターゲットを入力】

使い方のヒント：タイトルは売上に直結します。複数案から組み合わせるのがコツ。

5. 特典アイデア出し

メイン商品【商品名】の購入率を高めるための、魅力的な「特典（ボーナス）」のアイデアを5つ提案してください。メイン商品の弱点を補うものや、実践を加速させるテンプレートなどが望ましいです。

使い方のヒント：特典だけで「欲しい!」と思わせるのが成約率アップの秘訣。

2.2 セールス文章プロンプト（5選）

6. PASONAの法則で作るLP構成

以下の商品を販売するためのセールスレターの構成案を「PASONAの法則 (Problem, Affinity, Solution, Offer, Narrowing down, Action)」に基づいて作成してください。各パートで書くべき内容の要点も記述してください。

商品名：【商品名を入力】

ターゲットの悩み：【悩みを入力】

解決策：【解決策を入力】

使い方のヒント：売れるレターの王道構成が一瞬で作れます。

7. 共感を呼ぶストーリー作成

【過去のダメだった状態】から【成功した現在の状態】に至るまでの「V字回復ストーリー」を作成してください。読み手が感情移入できるよう、具体的な失敗エピソードや当時の辛い感情を盛り込んでください。文字数は800文字程度でお願いします。

使い方のヒント：ストーリーは最強の共感ツールです。自分の体験を素材にしましょう。

8. ベネフィットの洗い出し

この商品の「機能（メリット）」を「ベネフィット（未来の利益）」に変換してください。以下の特徴それぞれに対して、3つのベネフィットを挙げてください。

特徴1：【特徴を入力】

特徴2：【特徴を入力】

特徴3：【特徴を入力】

使い方のヒント：「機能」ではなく「未来」を売るのがコツです。

9. 魅力的なブレット（箇条書き）作成

商品の魅力を伝えるための「ブレット（箇条書き）」を20個作成してください。好奇心を刺激する表現や、逆説的な表現（○○してはいけない、など）を使ってください。

ターゲット：【ターゲットを入力】

商品内容：【内容を入力】

使い方のヒント：プレットは「続きが気になる」状態を作るのが目的です。

10. 反論処理（Q&A）作成

この商品の購入を迷っている人が抱きそうな「懸念点」や「反論」を5つ挙げ、それに対する論理的かつ安心感を与える回答（Q&A形式）を作成してください。

商品名：【商品名を入力】

想定される懸念点：【もしあれば入力】

使い方のヒント：購入前の不安を先回りして解消することで成約率が上がります。

2.3 SNS投稿プロンプト（5選）

11. X（Twitter）有益ツイート作成

【テーマ】について、初心者にとって目から鱗が落ちるような有益なツイートを5つ作成してください。140文字以内で、箇条書きを活用し、最後は共感や問いかけて締めてください。

テーマ：【テーマを入力】

使い方のヒント：保存されやすい実用的な内容を心がけましょう。

12. Instagramカルーセル構成

【テーマ】に関するInstagramのカルーセル投稿（スワイプ投稿）の構成案を作成してください。全10枚構成で、1枚目の表紙タイトル、2～9枚目の本文要約、10枚目のサンクスページ（保存誘導）まで指定してください。

テーマ：【テーマを入力】

ターゲット：【ターゲットを入力】

使い方のヒント：カルーセルはエンゲージメント率が高く、保存されやすい形式です。

13. TikTok/リール台本作成

【テーマ】について解説するショート動画（60秒以内）の台本を作成してください。冒頭の3秒で視聴者を引きつける「フック」、本題の解説、最後の「CTA（フォロー誘導）」の構成で書いてください。

テーマ：【テーマを入力】

ターゲット：【ターゲットを入力】

使い方のヒント：最初の3秒で離脱されるので、インパクト重視で始めましょう。

14. 権威性アピール投稿

自慢にならずに、自然に実績や専門性をアピールするSNS投稿の文章を作成してください。「お客様からの感想を紹介する」または「過去の失敗と現在の成功を比較する」形式でお願いします。

実績内容：【実績を入力】

ターゲット：【ターゲットを入力】

使い方のヒント：謙虚さを保ちつつ、信頼を積み上げるバランスが大切です。

15. LINE公式アカウント配信文

LINE登録者向けに、新商品【商品名】の販売予告をするメッセージを作成してください。「近日公開」という期待感を煽り、興味を持たせる短い文章にしてください。吹き出し3つ分程度で構成してください。

商品名：【商品名を入力】

発売予定日：【日付を入力】

使い方のヒント：「詳細は後日」とすることで続報への期待を高めます。

2.4 教材作成プロンプト（5選）

16. わかりやすい比喻表現の生成

【専門用語や難しい概念】を、小学生でもわかるような身近な例え話（比喻）を使って説明してください。3パターン提案してください。

専門用語：【用語を入力】

本来の意味：【意味を入力】

使い方のヒント：難しい内容も比喻で説明すると一気に理解しやすくなります。

17. ワークシートの設問作成

読者が【テーマ】を実践するためのワークシートを作成したいです。読者が自分自身で答えを見つけられるような、効果的な質問（コーチング的質問）を5つ考えてください。

テーマ：【テーマを入力】

ゴール：【読者に達成してほしいことを入力】

使い方のヒント：ワークシートがあると「実践しやすい教材」として価値が高まります。

18. 章末まとめの作成

以下の章の内容を、読者が復習しやすいように「3行まとめ」と「チェックリスト形式の要点」で整理してください。

章のタイトル：【タイトルを入力】

章の内容：【内容の要約を入力】

使い方のヒント：各章の最後にまとめがあると、記憶に定着しやすくなります。

19. 実例・ケーススタディの作成

【ノウハウ・手法】を実際に使った架空のケーススタディを3つ作成してください。それぞれ、状況説明、実践内容、結果の3部構成で書いてください。リアリティのある内容にしてください。

ノウハウ：【ノウハウを入力】

想定読者：【読者属性を入力】

使い方のヒント：実例があると「自分にもできそう」と思ってもらえます。

20. よくある質問（FAQ）の作成

【テーマ】について学んでいる初心者が抱きそうな「よくある質問」を10個挙げ、それぞれに対する丁寧に分かりやすい回答を作成してください。

テーマ：【テーマを入力】

対象レベル：【初心者・中級者などを入力】

使い方のヒント：FAQは教材の最後に入れるとサポート対応が楽になります。

2.5 リサーチプロンプト（5選）

21. 競合リサーチ

【業界・ジャンル】における一般的な競合の「強み」と「弱点」を分析してリストアップしてください。また、後発組が入り込むための「隙間」がどこにあるか考察してください。

業界：【業界名を入力】

既存の大手：【もしわかれば入力】

使い方のヒント：競合の弱点があなたの差別化ポイントになります。

22. ターゲットインタビュー質問リスト

【ターゲット層】の深い悩みやニーズを引き出すための、インタビュー用の質問を10個作成してください。表面的な質問ではなく、本音を引き出せる深い質問にしてください。

ターゲット層：【ターゲットを入力】

知りたいこと：【リサーチの目的を入力】

使い方のヒント：SNSのアンケート機能でこれらの質問を投げかけてみましょう。

23. トレンドキーワード分析

【テーマ】に関連する、現在注目されているトレンドキーワードや検索ボリュームの多そうなキーワードを20個リストアップしてください。また、それぞれがどのようなニーズを表しているか簡潔に説明してください。

テーマ：【テーマを入力】

使い方のヒント：これらのキーワードをSNS投稿やブログタイトルに盛り込みましょう。

24. 価格設定リサーチ

【商品タイプ】の一般的な価格帯を調査し、低価格帯・中価格帯・高価格帯それぞれの特徴と、その価格で提供されている内容をまとめてください。また、おすすめの価格設定を提案してください。

商品タイプ：【商品の種類を入力（例：PDFテキスト教材、動画講座など）】

ページ数/時間：【ボリュームを入力】

使い方のヒント：市場相場を知ることによって適正価格を設定できます。

25. 成功事例のパターン分析

【業界・ジャンル】で成功している人（商品）の共通パターンを分析してください。発信スタイル、商品構成、価格帯、マーケティング手法などの視点で5つのパターンを抽出してください。

業界：【業界名を入力】

使い方のヒント：成功パターンを知ることによって、再現性の高い戦略が立てられます。

2.6 マインドセットプロンプト（5選）

26. メンタルブロック解除

「自分には商品売る資格がない」と感じている初心者に対して、勇気づけ、行動を促すためのマインドセットのアドバイスを5つ書いてください。具体的な事例や論理的な説得を含めてください。

使い方のヒント：迷った時に読み返すと背中を押してもらえます。

27. 継続のモチベーション維持

【目標】を達成するために、挫折せずに継続するための具体的な工夫やマインドセットを10個提案してください。

目標：【目標を入力】

よくある挫折ポイント：【もしわかれば入力】

使い方のヒント：モチベーションが下がった時の処方箋として活用しましょう。

28. 失敗を糧にする思考法

ビジネスにおける「失敗」を前向きに捉え、次のアクションにつなげるための思考法を5つ提案してください。実際の失敗例とそこから得られる学びも含めてください。

使い方のヒント：失敗は成功のデータ。ポジティブに捉え直すクセをつけましょう。

29. 完璧主義を手放す方法

完璧主義でなかなか商品をリリースできない人に向けて、「60%で出す勇氣」を持つための具体的なアドバイスを5つ書いてください。

使い方のヒント：完璧を目指すより、まず市場に出すことが最優先です。

30. 批判への向き合い方

SNSやレビューで批判的なコメントを受けた時の、健全なメンタルの保ち方と建設的な対応方法を5つ提案してください。感情的にならず、成長につなげる視点でお願いします。

使い方のヒント：批判は避けられません。上手な受け流し方を知っておきましょう。

セクション3：初商品作成フローチャート

何から始めればいいのか迷わないよう、初商品をリリースするまでの全工程をフローチャート化しました。

3.1 全体フロー（18ステップ）

STEP 1：市場リサーチ（所要時間：3日）

ニッチ選びチェックリストを使い、参入ジャンルを決定する。競合の商品を購入してみるのも有効。

STEP 2：コンセプト設計（所要時間：1日）

「誰に」「何を」「どうやって」提供するかを言語化する。ChatGPTプロンプト①を活用。

STEP 3：ターゲット設定（所要時間：1日）

たった一人の「ペルソナ」を設定する。年齢、職業、悩み、ライフスタイルを詳細に。

STEP 4：カリキュラム作成（所要時間：2日）

目次（構成案）を作る。まずは箇条書きで出し、論理的な順番に並べ替える。

STEP 5：無料モニター募集（任意）

SNSで「無料で教えます」とモニターを募り、ニーズの確認と実績作りを行う。

STEP 6：モニターへの提供&フィードバック収集

実際に教えながら、わかりにくい部分や新たな悩みをヒアリングする。

STEP 7：商品内容のブラッシュアップ

フィードバックを元に、カリキュラムを修正・加筆する。

STEP 8：教材本編の作成（所要時間：1週間～）

テキスト執筆、スライド作成、動画撮影など。完璧を目指さず「60%の完成度」で進む。

STEP 9：特典の作成（所要時間：3日）

本編の価値を高める特典（チェックリスト、テンプレートなど）を作成する。

STEP 10：プラットフォーム選定・登録

Brain、Tips、note、ココナラなど、販売する場所を決めてアカウントを作成する。

STEP 11：セールスレター執筆（所要時間：3日）

商品の魅力を伝える販売ページを書く。ChatGPTプロンプト⑥を活用。

STEP 12：サムネイル画像作成

Canva等で目を引くサムネイル（表紙画像）を作成する。

STEP 13：商品登録・審査提出

プラットフォームに商品を登録し、審査がある場合は提出する。

STEP 14：事前告知（ティーザー）開始

発売日の1週間前からSNSで「もうすぐ出します」と期待感を醸成する。

STEP 15：カウントダウン実施

発売3日前から「あと3日」「あと2日」とカウントダウンを行う。

STEP 16：販売開始（ローンチ）

発売時刻に合わせて一斉にSNSやLINEで告知する。初速が重要。

STEP 17：購入者対応・サポート

質問への回答や、購入のお礼メッセージを送る。

STEP 18：レビュー依頼・次回作への反映

購入者にレビューをお願いし、口コミを拡散させる。改善点を次回に活かす。

3.2 よくある失敗ポイントと対策

- **完璧主義になりすぎて完成しない** → まずはベータ版として出す。後から更新できるのがコンテンツの強み。
- **「自分なんかが」と自信が持てない** → 「先生」ではなく「一歩先に行く先輩」というスタンスでOK。
- **誰も欲しがらない商品を作ってしまう** → 作る前にSNSでアンケートを取るなど、需要を確認する。
- **集客をせずにいきなり販売する** → 商品作成と並行してSNS発信を行い、ファンを作っておく。
- **機能ばかり説明してベネフィットがない** → 「何が入っているか」より「どうなれるか」を語る。

セクション4：SNS集客投稿テンプレート20パターン

集客の悩みは「何を書けばいいかわからない」こと。穴埋めするだけでプロっぽい投稿が完成します。

4.1 X (Twitter) 用テンプレート (抜粋)

テンプレート①：フック型 (逆説・意外性)

【本文】

正直言います。

【常識的な方法】をやっている、【理想の未来】は手に入りません。

昔の僕もそう信じて失敗しました。

本当に大切なのは【常識】ではなく、【新しい視点・ノウハウ】です。

理由は3つ。

1. 【理由1】
2. 【理由2】
3. 【理由3】

特に3つ目が重要で、これを知らないと【悪い結果】になります。

詳しく知りたい人は「いいね」で教えてください。

【ポイント】 常識を否定することで注目を集めます。

テンプレート②：リスト型 (有益情報まとめ)

【本文】

【テーマ】で成功したいなら、この5つだけは覚えておいて。

1. 【ポイント1】
2. 【ポイント2】
3. 【ポイント3】
4. 【ポイント4】

5. 【ポイント5】

特に初心者は「【ポイント1】」を軽視しがち。
ここを直すだけで【具体的な変化】が出ます。

忘れないようにブックマーク推奨です 📌

【ポイント】 保存率が高くなりやすい形式です。

テンプレート③：Before/After型（ストーリー）

【本文】

【期間】前は、【悲惨な状態】でした。

- ・【辛いこと1】
- ・【辛いこと2】
- ・【辛いこと3】

でも、【きっかけ・行動】をしてから激変。

今は、

- ・【良い状態1】
- ・【良い状態2】

諦めなくて本当によかった。
人はいつからでも変われます。

【ポイント】 自己開示することで信頼と共感を得ます。

4.2 Instagram/TikTok用テンプレート（抜粋）

TikTok/リール台本：教育・ノウハウ系

【冒頭3秒（フック）】

「【ターゲットの悩み】で悩んでいませんか？それ、実は【意外な原因】が原因かもしれません。」

（画面に大きな文字で悩みを表示）

【中身（価値提供）】

「多くの方が【間違った方法】をやっていますが、プロはこうします。」

「ポイントは3つ。」

「1つ目は～（解説）」

「2つ目は～（解説）」

「そして一番大事な3つ目は…」

「【核心となるノウハウ】です。」

【CTA（行動喚起）】

「もっと詳しい方法は、プロフィールのリンク（またはハイライト）を見てね！」

（指差しのジェスチャー）

Instagramストーリー：質問回答・交流

【背景画像】 シンプルな背景や作業風景

【スタンプ】 質問ボックス「【テーマ】について質問ある？」

【テキスト】

「最近DMでよく相談いただくので、久々に質問コーナーやります！」

「NGなしで答えるのでなんでも聞いてください😊」

「24時間限定です！」

【ポイント】 フォロワーとの親密度（エンゲージメント）を高める鉄板投稿。