特典 06　無料特典

note・コンテンツ販売×AI 入門

自分の経験を「1,000円の商品」にするまでの手順と、AIの使い方。

るい｜AIで稼ぐ方法をゆるく発信
@rui_log_free　／　LINE登録者限定の無料特典です
※再配布・転売はご遠慮ください。収入を保証するものではありません。

コンテンツ販売ってなに？

自分の知識や経験を、**noteの有料記事・PDF・テンプレート・動画**などにして売ること。

- 在庫がいらない
- 1回作れば何度でも売れる
- そのかわり、**中身と信用がすべて**

💡 販売の場所の例：note、Brain、Tips、BOOTH、STORES、Gumroad など。手数料や規約はそれぞれ違うので比べてから選ぼう。

売れるコンテンツの3条件

1. **悩みがはっきりしている**（「何に困ってる人向けか」が一言で言える）
2. **読んだらすぐ行動できる**（手順・テンプレ・チェックリストがある）
3. **書き手を信頼できる**（普段の発信で人柄と中身が見えている）

テーマの見つけ方

- [ ] 人から3回以上聞かれたことはある？
- [ ] 自分が「1年前に知りたかった」ことは？

- [ ] お金・時間をかけて試したことは？
- [ ] 普段の投稿で、保存やコメントが多かったテーマは？

テーマ出しプロンプト

私の経験：【経験】
よく聞かれること：【内容】
反応がよかった投稿：【投稿】
ここから、1,000〜3,000円で売れそうな
コンテンツのテーマを10個。
「誰の・どんな悩みを・どう解決するか」を各1行で。

作る手順（AIの使いどころつき）

手順	自分	AI
① テーマ決め	経験を書き出す	候補を出す
② 目次	最終決定	たたき台
③ 本文	体験・事例・本音	構成・言い換え
④ 図解・テンプレ	中身の確認	表やチェックリスト化
⑤ 推敲	最終チェック	誤字・分かりにくさの指摘
⑥ 販売文	正直さのチェック	下書き

目次プロンプト

「【テーマ】」の有料コンテンツの目次を作って。
条件：
・第1章は「読んだその日にできること」
・各章の最後にワーク（やること）を入れる
・全体で5〜7章

体験を引き出すインタビュープロンプト

あなたは編集者です。
私が「【テーマ】」の記事を書くために、
私の体験を引き出す質問を1つずつしてください。
私が答えたら次の質問へ。10問終わったら、
答えをもとに本文の下書きを作ってください。

💡 このインタビュー型がいちばんおすすめ。AIに「書いて」と頼むより、あなたにしか書けない内容になる。

値段の決め方

- 最初は **500〜1,500円** くらいの「試しやすい価格」から始める人が多い
- 「読んだ人が得られる時間・お金の節約」と比べて安いと感じるか
- 最初の購入者の感想を聞いて改訂 → 内容が増えたら値上げ

販売ページの型

① こんな人向け：【悩み3つ】
② この記事で分かること：【3〜5項目】
③ 分からないこと・向かない人：【正直に】
④ 書いた人：【自己紹介、盛らない】
⑤ 目次
⑥ 価格と、購入後にすぐできること

⚠️「誰でも」「絶対」「月〇〇万円確定」のような表現は使わないでね。購入者とのトラブルや、規約違反の原因になる。収入の数字を出すなら、自分の本当の数字だけ。

販売前チェックリスト

- ☐ 他人の文章・画像を無断で使っていない
- ☐ AIの出力の事実確認をした
- ☐ 無料部分だけでも読んだ人の役に立つ
- ☐ 返金・問い合わせの対応方法を決めた
- ☐ 特定商取引法の表示が必要な販売方法か確認した
- ☐ 売上が出たときの確定申告の要否を確認した

るいの実例メモ（正直版）

項目	内容
最初に売ったもの	【おやかたの実際の内容】

項目	内容
価格	【おやかたの実際の数字】円
最初の1か月の販売数	【おやかたの実際の数字】件
作るのにかかった時間	【おやかたの実際の数字】時間

るいから一言

最初の商品は「完璧」じゃなくていい。小さく出して、買ってくれた人の声で育てていくのが、いちばん失敗しにくいよ。