

「売れるKindle出版」通信講座

実践編



【第13回】

章立て・見出し設定

=目次= ※リンク先に飛びます

(1) 章立て

- 起承転結
- 三段構成
- PREP法
- PASTORフォーミュラ

(2) 仮の見出し設定

(1)章立て

章立てとは、「この本には何が書いてあるのか？」を
読者に伝えるために文章を一括りにして
短い見出しを見つけ順序立てて骨組みする作業

<章立ての単位>

- 「部」「章」「節」「項」
- 第1部、第2部、第3部
- Part1、Part2、Part3
- STEP 1、STEP2、STEP3

● 起承転結

起 → 承 → 転 → 結

つかみの部分

現在の状況説明

前振り

難しいことを
書きすぎない

起の内容を詳しく

何が起こったのか？
どんな結果が出たの
かという事実

転につなげるために
読者の想像力を高める

ストーリーが一転

ハプニングが起こる

絶頂のワクワク感に
追い打ちをかける

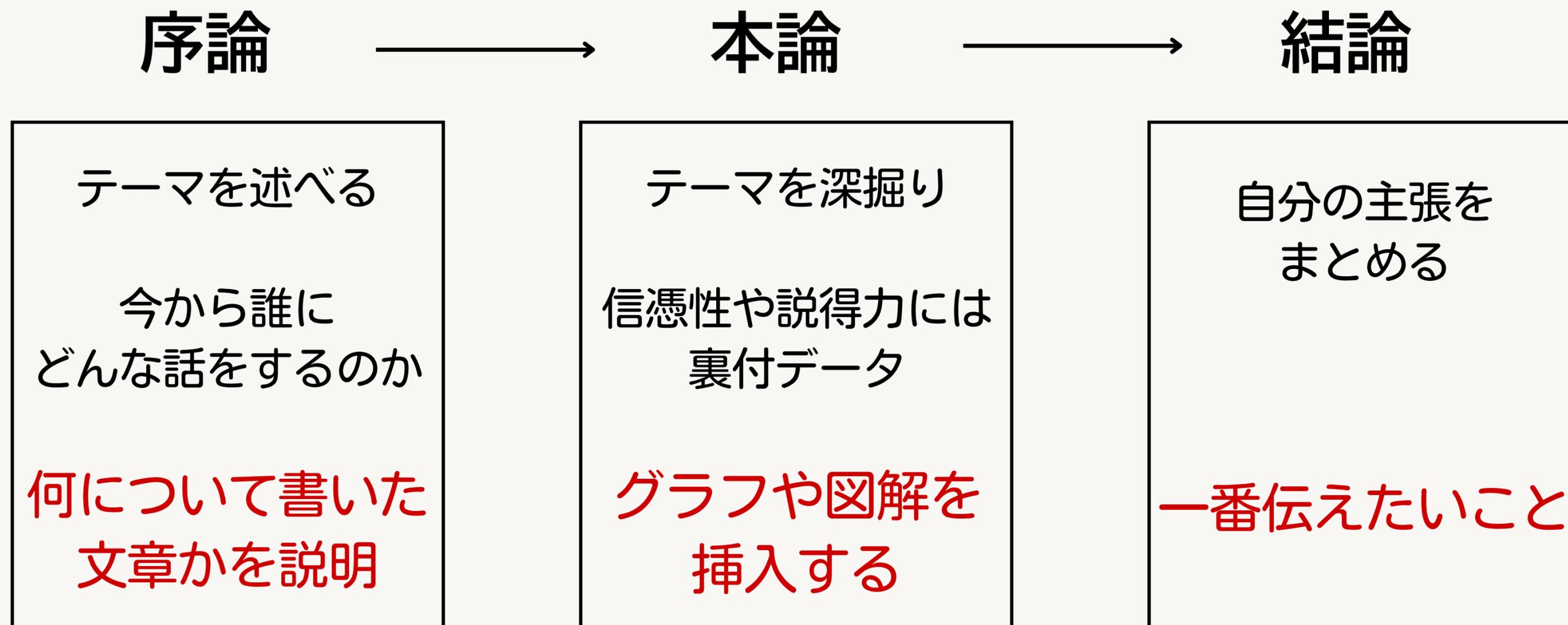
大事件の後、
どうなったのか？

話のオチ
結果発表

本当に伝えたいこと
を述べる

物事の始まりから順を追って書き進めるため、読者が感情移入しやすい

● 三段構成



一番シンプルで基本的な構成

● PREP法

Point (結論) . . . 最初に**結論**を述べる

Reason (理由) . . . 「なぜなら」という**理由**を説明する

Example (具体例) . . . 「例えば」と**具体的**な例で説明する

Point (結論) . . . 「つまり」と最後にもう一度**結論**を述べる

頭文字を取って「PREP法」

真っ先に重要ポイントを語り、その後続きを読んでもらう

● PASTORフォーミュラ

Person/Problem/Pain：人物・問題・痛み

どんな人に読んでほしいのか・その人が抱える悩み・痛みをあぶり出す

Aspiration/Amplify：憧れ・拡大

悩みや問題を大きく表示し、読者の希望や憧れている姿をイメージさせる

Story/Solution/System：ストーリー・解決策・システム

著者の失敗談や挫折を語り共感を得る→解決策や痛みから解放の仕方を教える

Testimony：証言(お客様の声)

あなたのアドバイスによって解決した人の事例・お客様の成功事例を見せる

Offer：提供・・・売りたい商品の案内 ※本文には書かない

Response：応答・・・読者を購入窓口に誘導 ※本文には書かない

自然にDRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)の流れが生まれる

仮の見出し設定

- 見出しとは
内容がひとめでわかる短いタイトルのこと
→Kindle本の「目次」に
- 見出しをつけるコツ
 - ・文字数を13文字程度に短くする
 - ・語尾を揃える
例) 行動を促すような言葉「~しよう!」「~する」など
 - ・読みたくなるような言葉を使う→インパクトのある言葉を入れる
 - 役に立ちそう!と思わせる
 - 数字を入れる
 - 問いかけをして興味を引く

章の内容がわかることが大前提

仮の見出し設定

執筆の方向性がブレないためにつける

「仮の見出し」

あまり深く悩まず、

本文の内容をまとめるような感覚でOK

本文が完成した後に正式な見出しを考えます

