

Q.誰のどんな「？」を扱う記事にするか(自分が耳にした誰かの、過去の自分が抱いた)

Q.その人がネットで検索するキーワードは

Q.ネット検索のとき、どういう経緯で、何を思って検索しているのか

Q.ネット検索によってその人は、どうなることを望んでいるのか(なりたい明るい未来)

Q.自分が明示する「？」への答え(僕の主張、「こうすべき、こうすればいい」「こうしてはいけない」「こう思う」「こうは思わない」)

Q.提示する具体的な手段(知っているやり方、存在する商品サービスなど)

Q.聞き手が具体的にどんな得をするのか(明るい未来、どうなれるかを示す)

Q.自分が何者で、どういう立場からその主張を言っているのか(実績、自分もそうだったという共感など)

Q.自分にそう主張された相手が思う「なんで？」一覧と、それへの答え

Q.信憑性のあるデータや具体例、自分の体験談

Q.出てきそうな質問や反論意見への先回り

Q.相手が次に知りたい、したいことは何か

Qアフターフォロー、保証

Q.自分がしてほしいこと(主にマネタイズ広告、他記事への誘導)

Q.相手が知りたい順番で目次を決める

Q.ロジカル(正しそう)な展開

Q.タイトル、見出しを決める

Q.話しかけるように書く(丁寧に、少なく)

Q.序文、本文、まとめ

Q.装飾、画像、リンクなど

Q.タイトル、見出し、太字、画像だけで中身や大筋がわかる

Q.読み返して、自分はどう感じてるか？

Q.読み返して、自分は納得してるのか？

Q.全体通して、自分がやりたいようにやれているか？