

<タイトル・概要・明細の書き方>

アイデア実現ドットコム

タイトル、概要をしっかりと書くことで、検索者の耳目を引き、購入につなげましょう。

概要に答えを全て書くと、ただでアイデアが取得されるので、ここの書き方がキモになります。

アイデアを、不満→要望→将来のあるべき姿→現在とのギャップ抽出→**解決方法立案（アイデア）**→機構などの詳細肉付け となります。

1. タイトル（キャッチコピー）

短文（1行で、120文字以内を目途）、上記の要望または将来のあるべき姿を書きます。

参考文献は以下です。

『ポチらせる文章術』（大橋一慶著、ぱる出版）

2. 概要の書き方

解決策の3割を書きます。ここがキモです。書くのが不足すると、購入へのインセンティブに欠けます。

しかし、書きすぎると、アイデアのただ見になり盗用されやすくなります。

例えば、○○というアイデアがあり、それは△△という課題をA、B、C、D、Eという要素を使って解決する。この結果、◇◇ということができます。

というものがあれば、タイトルに○○と◇◇（短文化）したものをのせ、概要には、○○、△△、◇◇、A、Bを載せます。

C～Eは詳細で載せ、図は自動的に詳細でしか載せませんので、概要では文章のみです。

本ホームページは、マーケットなので、売手がどう売るか、自己責任でお願いします。

従って、文章がうまく、買手の心をつかむのがうまい人は、購入者が付き、還元される金額も増えます。

一方で、ここができない人は、どんなに素晴らしいアイデアでも人に伝えられねば、ただのごみになってしまうので還元されません。

人間もある程度衣服で人物を判別しますが、それと同じです。衣服が文章の概要になり、人物や中身は詳細になります。

本ホームページで、そのあたりのコツをどんどん示しますので、ご参考ください。

なお、技術文章は下記が鉄則です（私は技術文章のプロの技術士です）

- ① 箇条書きをこころがけること。
- ② 箇条書きは複数の段もありです。同じ段には、同レベルの内容を原則記します。
- ③ 一文は30字以内をこころがけます。また、3行を超える文章は原則不可です。
- ④ ですます調やである調を統一します。
- ⑤ こんなことができます、というのを必ず入れます。

以上