

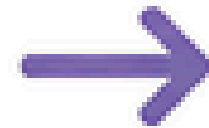
今日1日でやること

午前（2時間）

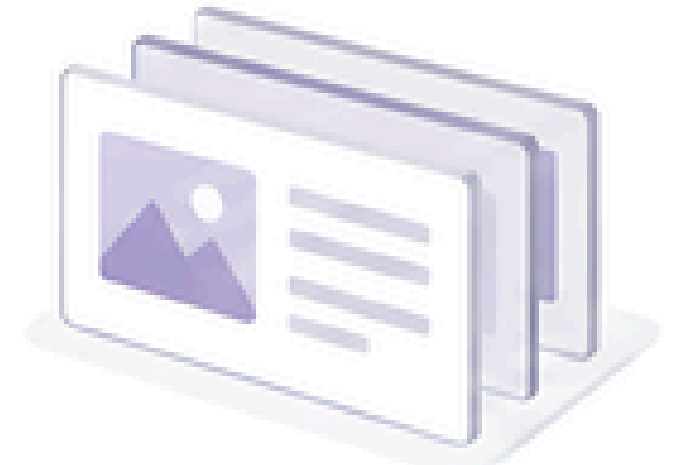
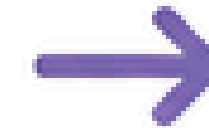
スライドを作る



設計メモ



構成案



画像のスライド

午後（3時間）

ハンズオンガイドを作る



手順を、Webページの形にまとめる

午前のながれ（10:00～12:00）

10:00		オープニング
10:10		第1章 資料は、設計で決まる
10:45		W1 設計メモを作る → W2 構成案にする
11:15		休憩
11:20		W3 スライドを生成して、確かめる
11:55		午後のご案内

第1章

資料は、設計で決まる

AIで、形にするのは速くなった

文章を整理する／見た目を整える
→ 以前より短い時間で進む

だからこそ、作り始める前に決める
「読む相手に、**どうなってほしいか**」



最近作った資料を、1つ思い出してください

読み終えた相手に、どうなってほしかったですか？

① 理解してほしい



② 決めてほしい



③ 動いてほしい



チャットに番号を書いてください

同じサービスの説明でも、知りたいことが違う



初めて知った人

何に役立つのか？



導入するか決める人

費用は？ 準備の手間は？
仕事はどう変わる？

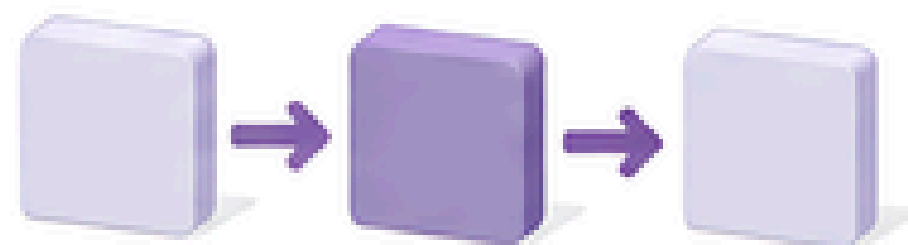
相手が知っていること・これから決めることで
必要な情報と、**説明の順番**が変わる

スライドが理解を助ける3つの場面



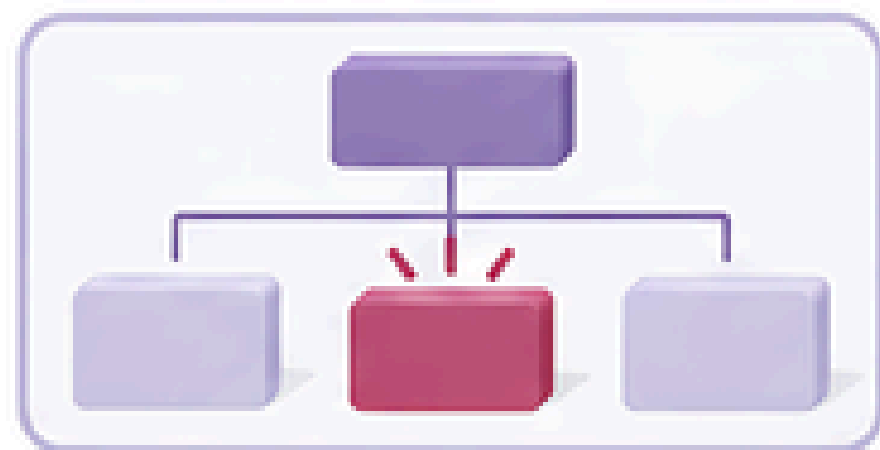
比較

同じ軸で並べる



手順

前後のつながりを見せる



全体像

いまどこの話かを見せる

同じ資料でも、使う場面で書く量が変わる

画面に映して話す



要点と構造を書く。詳しくは口で話す

相手が一人で読む



説明がなくても分かるところまで書く

文字の多さは、**誰がどこで使うか**で決める

架空の題材：工務店の社長への提案

あなたは、SNS運用代行の仕事をしています

相手

社員10名ほどの工務店の社長
後で奥さん（経理担当）にも相談する

決めてほしい

Instagram運用代行を
まず**3か月お試し**で契約するか

使う場面

打ち合わせで、画面に映して見せる

会社員の方は「社長」を「上司」に置き換えてください

※ 金額などの数字は、すべて架空です

作例A：打ち合わせ後のメモを渡して、 こう頼んだ

「以下のメモの内容で、**良い感じのスライド**にしてください。
スライドは画像で作ってください。」

渡したメモ（15行のうち5行）

- インスタ代行の話。社長と話した
- チラシばかりで見学会の人が集まらないって
- 3か月お試しで。月5万（税別）
- 広告もできますって言った方がいいかも
- 効果はわからない。約束はできない

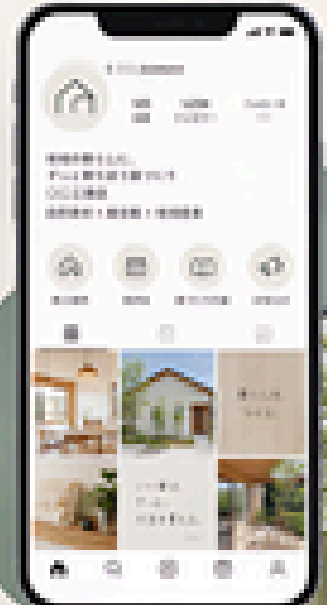
作例A:「良い感じに」で作ったスライド

01

〇〇工務店様向け Instagram運用代行 ご提案

見学会集客の導線づくりと施工事例の発信強化

3か月お試しプランのご提案



Life with Good Homes.

03

ご提案の概要

まずは3か月のお試しで、Instagram運用代行をご提案します。

契約期間 3か月お試し	費用 月額5万円(税別)
発信の幅 施工事例の発信・ 見学会の告知	追加提案 必要に応じて広告運用 のご相談も可能

無理なく始めて、反応を見ながら継続を判断する進め方です。



Life with Good Homes.

06

費用・効果確認・継続判断

01 費用	02 効果確認	03 継続判断
月額5万円(税別) × 3か月	3か月後に、問い合わせ量や見学会予約の増減を確認 - 数人の方を事前に予定のせて決定 - 効果は計測できないが、反応を見ながら改善していく	4か月目以降は、継続するかを判断 - 反応や運用効果を見ながら判断

成果を断定せず、確認しながら現実的に進める提案です。



Life with Good Homes.

07

ご提案者情報と補足

ご提案者情報	今回の相手様	今回のご提案のポイント
- SNS運用代行業の経験: 2年 - 数箇所アカウントの運用実績: 2件	- 社員数: 約10名 - 社長とお話し済み - 経理担当の御機にもご相談予定	- まずは3か月のお試しで始めやすい - 地内に担当者がいなくても進められる - 施工事例と見学会告知を軸に発信できる

まずは小さく始めて、3か月後に反応を見ながら次の判断をご相談できればと思います。



Life with Good Homes.

社長の立場で見てください

これで、契約するか**決められますか？**

「良い感じに」で出やすい3つのずれ

- ① 頼んでいない内容が足される
メモにない効果・言葉・写真
- ② 何を決めてほしいかが、書かれていない
- ③ メモの迷い・未定・社内の事情が、そのまま資料に出る



AIは、決まっていないうところを それらしく埋める



何を伝えるかを決めるのは、**頼んだ側**

あなたが工務店の社長なら

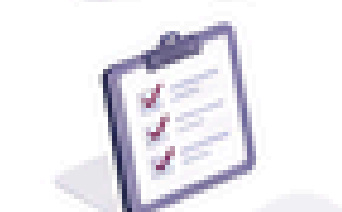
この提案で、最初に何を確認したいですか？



① いくらかかるのか、やめられるのか



② うちの手間はどのくらいか



③ 何をしてくれるのか



④ なぜ今、Instagramなのか



⑤ 3か月後、何を見て続けるか決めるのか



⑥ 結局、何を決めればいいのか



チャットに番号を書いてください

社長の疑問を、答える順に並べる

1

結局、何を決めればいい？

2

なぜ今、Instagramなの？

3

何をしてくれるの？

4

いくら？ うちの手間は？ やめられる？

5

3か月後、何を見て続けるか決める？

今回は入れない情報

- 4か月目以降の広告運用の話
- 自分の経歴の長い説明



- ✓ 外すのは、今回の判断に使わない情報
- ✓ 費用・手間・やめる条件は省かない
- ✓ 効果は「未確認」と書く

作る前に決めること＝設計メモ（工務店の例）

- ① 読み手と使う場面
- ② 見終えた相手に、どうなってほしいか
- ③ 相手の疑問と、答える順番
- ④ 今回は入れない情報
- ⑤ 確認が必要なこと

作る前に決めること＝設計メモ（工務店の例）

① 読み手と使う場面

社長。打ち合わせで画面に映す。後で奥さんに相談

② 見終えた相手に、どうなってほしいか

③ 相手の疑問と、答える順番

④ 今回は入れない情報

⑤ 確認が必要なこと

作る前に決めること＝設計メモ（工務店の例）

① 読み手と使う場面

社長。打ち合わせで画面に映す。後で奥さんに相談

② 見終えた相手に、どうなってほしいか

3か月お試しで契約するか決めてもらう

③ 相手の疑問と、答える順番

④ 今回は入れない情報

⑤ 確認が必要なこと

作る前に決めること＝設計メモ（工務店の例）

- ① 読み手と使う場面
社長。打ち合わせで画面に映す。後で奥さんに相談
- ② 見終えた相手に、どうなってほしいか
3か月お試しで契約するか決めてもらう
- ③ 相手の疑問と、答える順番
何を決める→なぜ今→何をする→費用と手間→3か月後
- ④ 今回は入れない情報
- ⑤ 確認が必要なこと

作る前に決めること＝設計メモ（工務店の例）

- ① 読み手と使う場面
社長。打ち合わせで画面に映す。後で奥さんに相談
- ② 見終えた相手に、どうなってほしいか
3か月お試しで契約するか決めてもらう
- ③ 相手の疑問と、答える順番
何を決める→なぜ今→何をする→費用と手間→3か月後
- ④ 今回は入れない情報
広告運用の話、経歴の長い説明
- ⑤ 確認が必要なこと

作る前に決めること＝設計メモ（工務店の例）

- ① 読み手と使う場面
社長。打ち合わせで画面に映す。後で奥さんに相談
- ② 見終えた相手に、どうなってほしいか
3か月お試しで契約するか決めてもらう
- ③ 相手の疑問と、答える順番
何を決める→なぜ今→何をする→費用と手間→3か月後
- ④ 今回は入れない情報
広告運用の話、経歴の長い説明
- ⑤ 確認が必要なこと
問い合わせの数え方。効果は未確認

作例B：同じメモに、設計メモを添えた



同じメモ（15行）

+



設計メモ（5項目）

「以下のメモと設計メモをもとに、
スライドを画像で作ってください。」

同じメモで、AとBを比べる

作例A 「良い感じに」だけ



作例B 設計メモを添えた



社長の目で、AとBを比べる

- 1枚目で、何を決めてほしいか分かるか
- 社長の疑問の順に並んでいるか
- メモにないことが足されていないか
- 未確認の点が「未確認」になっているか

メモは同じ

違うのは、作る前に人が決めたこと

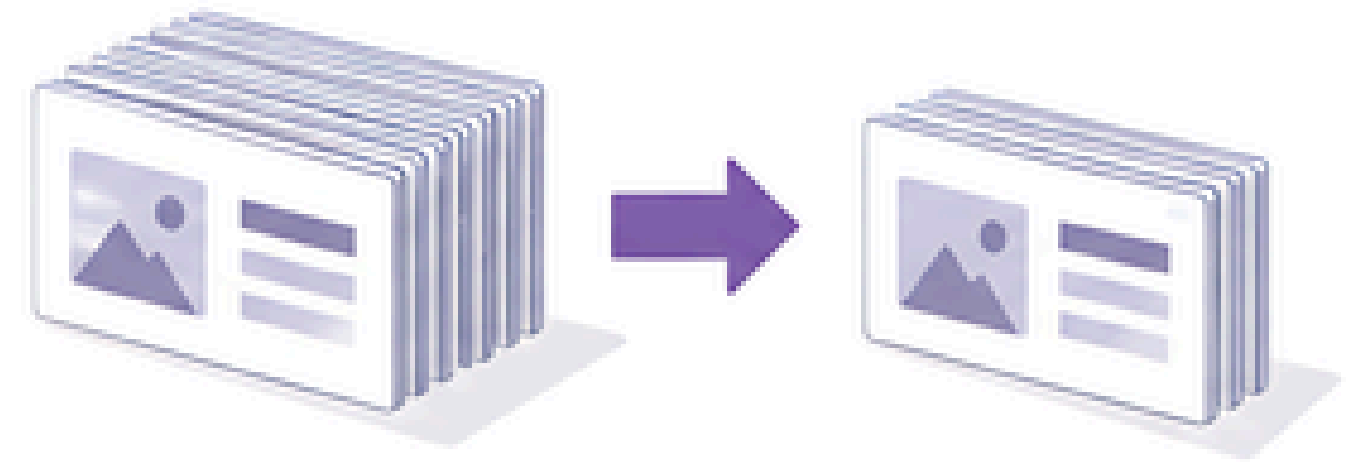
作例Bにも、足された内容があった

- メモにない依頼「見学会情報の共有」が増えた
- 「数え方は未定」と「開始前に一緒に決めます」が食い違う
- 入れないと決めた広告の話が、一文入った

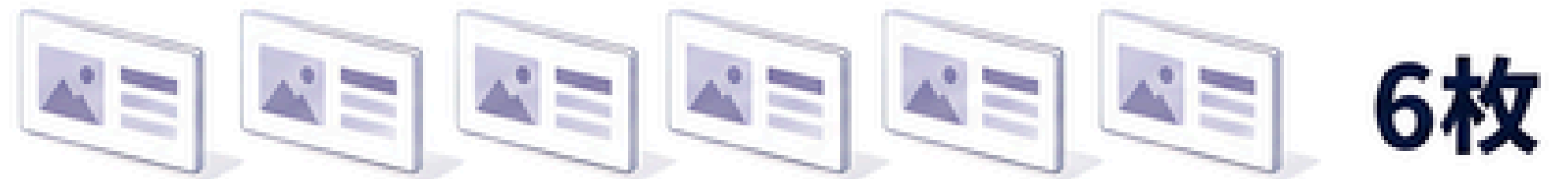


講師の実例（9月の合宿スライド）

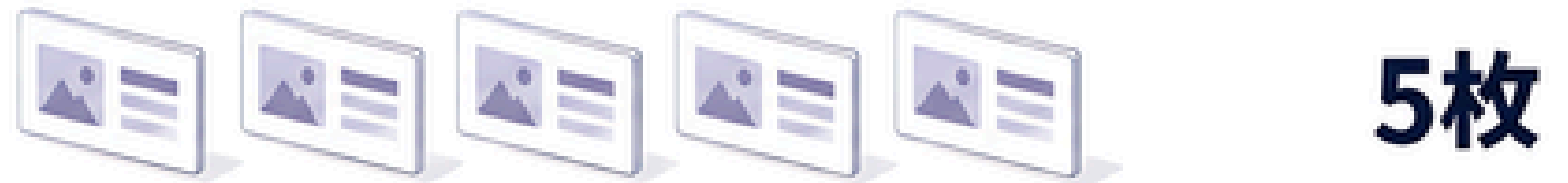
構成案を作ってから、46枚を画像で生成
→ 14枚を作り直し



• 文字が落ちた・置き換わった



• 原稿にない文が足された



• 頼んでいない人物が描かれた



設計は人 → 生成はAI → 検収は人



設計しても、AIは文字を落とし、足してくる
出てきたスライドは、設計メモと見比べて確かめる

生成したスライドを確かめる4つの問い

- 1 決めてほしいことに、たどり着けるか
- 2 相手の疑問に、理解しやすい順で答えているか
- 3 入れないと決めた情報が、紛れ込んでいないか
- 4 未確認のことを、事実のように書いていないか

このあと、自分の資料で**同じ流れ**をやります

W1



AIの質問に答えて、設計メモを作る

W2



設計メモから、構成案を作る

W3



画像で生成して、確かめる

手順は特設サイトの「**当日のワーク**」にあります

ハンズオン

自分の資料で、スライドを作る（10:45～11:55）

- ・ 特設サイトの「当日のワーク」を見ながら進めます
- ・ 手元のメモは、整えずにそのまま使えます
- ・ 題材がない人は、工務店の例で進めます（事前準備タブ）

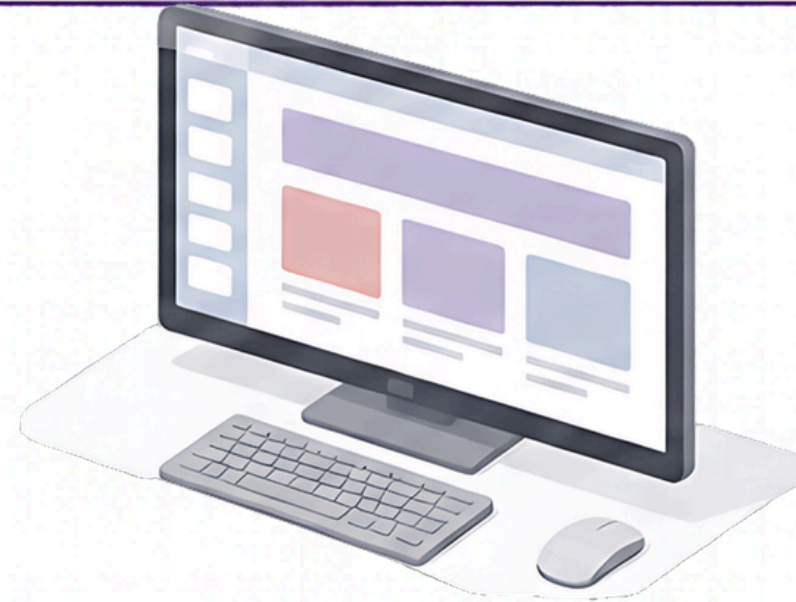


午前のまとめ

設計は人

生成はAI

検収は人



- 作る前に、設計メモの5項目を決める
- AIは、決まっていなところを埋めてくる
- 出てきたスライドは、設計メモと見比べて確かめる