

便利なセールスの型。  
最後のピース型、未来予測型、原点回帰型。

型はその通り使うと、胡散臭くなる。  
イメージを抑えて欲しい。

最後のピース型。  
パズル。

今まで一生懸命パズルを作っていたけど、  
どうしても足りないなあ～、で見つかったって感じ。

ほぼ完成してるけど、あと1つ足りなかった感じ。

雰囲気をつかんでほしい。

例えば、  
色んな企画をやってきたけど、  
どうしてもこれだけできなかった。

多くの成功者は出たけど、  
成功してない人がいたのも事実。

で、足らなかったピースが見つかった。

ポイントは、ピースがなくても結果が出てる人もいた。  
でも、足りないことがあったのも事実。それに悩んでいた。

そこから光が射すイメージ。

こういう要望があったけど、  
〇〇な理由があったとか、言語化できなかったとか。  
そうだったんですが、満を辞して完成した。

言い方帰るとわからない。

常に完成だと思って出すが、足りないものを見つけ、  
それに悩み何度もバージョンアップさせる。

未来予測型、  
過去を分析して今はこういう流れで未来はこうなる。  
この先に先取りして、こういう企画を用意した。

過去を分析したら、未来にこうなってしまう。  
この企画でそうならないようにやっていきましょう。  
(運命を変えよう、君の名は。)

時代の変わり目に使いやすい。

原点回帰型。  
ほんらいこれはこうあるべきである。  
でもこれのせいで失われてしまった。  
失われてしまった本来の姿を取り戻す。

雰囲気をつかんで欲しい、  
どこで使ってもいい。  
クロージング、プロモーション、レターでも。

組み合わせやすい。

型だから、肉付けすれば、違うものになる。  
エネルギー循環をして、アイデアを取り出していたら、違うものになる。