

モジュール13 AIを取り入れたセールスコンテンツの自動生成

【ワークの目的】

生成AIを単なる効率化ツールではなく、あなたの作品の価値を顧客の言葉に翻訳する「専属学芸員（キュレーター）」として定義します。セールスに対する心理的ハードルを下げ、表現者が「右脳（創作）」に没頭できる時間を確保しながら、洗練された手法で収益を上げる仕組みを習得します。

【Q1：仕組みによる意識の書き換え】

（AIワーク1：専属学芸員AIの「システムプロンプト」作成の結果を受けて）

「天才アーティスト（自分）」と「敏腕セールスマン（AI）」という役割を分離し、AIにあなた専属の学芸員としてのペルソナを与えたプロセスを振り返ってください。

- これまで、作品を売るための告知や説明を自分で行う際に、「押し売りをしているような罪悪感」や「品格を損なうような抵抗感」を感じてはいませんでしたか？あなたの哲学を深く理解した「専属学芸員」が、論理的かつ権威ある言葉で価値を伝えてくれるという仕組みを手に入れたとき、あなたのセールスに対する負の感情はどう変化しましたか？

- AIを活用して「言葉の壁」を突破し、あなたが創作という本来の使命に100%没頭できるようになったとき、明日からのアトリエでの時間はどのような「純粋な喜び」に満たされると感じますか？具体的に書き出してください。

【Q2：学芸員視点による価値の再定義】

（AIワーク2：PASの法則による「購入誘導」の構成案を受けて）

マーケティングの型（問題提起・共感・解決策）を用いて、AIが作成した「買いたくなる」販売ページの構成案を読んでください。

- その構成案の中で、単なる「作品のスペック説明」ではなく、顧客の悩みに寄り添い、あなたの作品が「人生の解決策」として提示されていると感じたのはどの部分ですか？

- 「学芸員の審美眼」を用いて、AIが出した客観的な構成案を眺めたとき、あなたは自分の作品が、鑑賞者にとってどのような「救済」や「変化」をもたらす存在だと再認識しましたか？ あなた自身の言葉で、その深まったプロとしての自覚を語り直してください。

【Q3：理想の未来と社会への貢献】

（AIワーク3：AI文章への「体温」注入（エッセイ風リライト）の結果を受けて）

AIが書いた下書き（8割）に対し、あなたの感情や身体感覚という「体温」を2割注入して完成させたメッセージを確認してください。

- あなたの「体温」が宿った言葉は、それを受け取った顧客の心にどのような「温かみ」や「安心感」を届けていますか？

- テクノロジーを使いこなしながらも、ブランドとしての品格を保ち、誠実な言葉で価値を伝え続けることは、社会に対してどのような「質の高い文化的体験」を提供することに繋がると確信していますか？

- 効率化によって生まれた時間を使い、あなたがアーティストとしてさらに深く社会へ還元していきたい「美のエネルギー」について記述してください。

【本日のプロフェッショナル宣言】

風茜の教えと本日の内省を経て、あなたがプロとして一生守り抜くと決めた信念を清書してください。

「私は、学芸員視点の（ ）を磨き、自らの表現を通じて（ ）という価値を、AIというパートナーと共に社会へ届け続けることを誓います」