

あなたの理想のお客様像をイメージして、あなた独自のビジネス(または商品)を生み出す

WS2 コンセプトメイキングシート

番号順に記入し、進めてください

<p>性別 年齢 既婚？ 未婚？ 子供はいますか？ (何人？ 何歳？) どこに住んでいますか？ 今はどんな仕事をしていますか？</p>	<p>1</p> <p>どんな悩みを抱えて あなたのところに来たのですか？</p>	<p>2</p> <p>3</p> <p>どんな未来を手に入れたいと 思っているのですか？</p>
<p>4</p> <p>悩みや手に入れたい未来の中で、 「高額なお金を払ってでも緊急に解決したい ことや手に入れたいものは何ですか？</p>	<p>5</p> <p>あなたのサービスの特徴を、箇条書きで たくさん書いてください。</p>	<p>6</p> <p>左の特徴を、 ベネフィットに転換しましょう！ 例) 特徴：自宅で好きな時間に仕事ができる → ベネフィット：外出しなくていいので、 育児や家事、介護をしながら、 Zoomでコンサルティングができる</p>
<p>7</p> <p>DEEPベネフィット ペルソナが抱えている 一番深い悩みは何でしょうか？ (一番深い悩みを解決できるポジション →差別化ポジション)</p>	<p>8</p> <p>ポジショニング 競合がたくさんいる中で、 あなたはどの分野の専門化になりますか？ (私は〇〇の専門家です) でお答えください。</p>	<p>9</p> <p>キャッチコピー サブキャッチコピー (メインキャッチコピーを補足する文章) 例) 才能と情熱でビジネスを作る！</p>

メインキャッチコピー (一言であなたが提供しているものが、何となくでもイメージできるもの)

例) ・才能リンク起業プログラム ・プラチナLife起業メソッド

10

