**【これは回答用紙になります】  
特典のビジネスコンセプト作成シートのPDFを見ながら、  
こちらのWordファイルに直接記入していってください。**

**【1】誰の？（どういう人をターゲットにするのか？）**

|  |
| --- |
| 性別：  職業：  おおよその年齢： |

1. **どんな悩みを解決する？**

**① あなたサービスは、ターゲットの「どんな悩みを解決 するのか？」を簡潔に記入して下さい。**

|  |
| --- |
|  |

**② 上記で記入した内容を「悩み深掘りABC 構文」のテンプレートに当てはめ深掘りして下さい。**

|  |
| --- |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8.  9.  10. |

**③ 下記の【A】【B】【C】【D】の4つに該当するものを、先ほど書き出した悩みの中からそれぞれ1つずつ選び、貼り付けて下さい。**

【A】お金を払ってでも解決したい悩みは？（②で書き出したものから1つ選び貼り付けて下さい）

|  |
| --- |
|  |

【B】緊急性の高い悩みは？（②で書き出したものから1つ選び貼り付けて下さい）

|  |
| --- |
|  |

【C】たくさんの人が感じていて需要が多そうな悩みは？（②で書き出したものから1つ選び貼り付けて下さい）

|  |
| --- |
|  |

【D】最も悩みが深そうなものは？（②で書き出したものから1つ選び貼り付けて下さい）

|  |
| --- |
|  |

**④ 上記の 【A】【B】【C】【D】の観点による絞り込みから、ビジネスにするのに最適な悩みを決定していきます。**

【あなたがビジネスとして取り扱う 悩み】

|  |
| --- |
|  |

**【3】どうやって解決する？ 解決できる根拠は何？**

**①「解決策=あなたの提供するサービス」を、なるべくシンプルに分かりやす1行で書き出して下さい。**

|  |
| --- |
|  |

**② ターゲットの悩みを解決できる「根拠」と「その理由」をそれぞれ3つずつ書き出してください。**

|  |
| --- |
| 根拠①：  なぜそう言えるのか？：  根拠②：  なぜそう言えるのか？：  根拠③：  なぜそう言えるのか？： |

**【4】解決後にどんな状態になるのか？**

**「あなたのサービスを受け、悩みが解決されるとどんな状態になるのか？」を最低10個書き出して下さい。**

※優先度が高いもの (見込客が一番欲しい結果や未来)から順に書いて下さい。

|  |
| --- |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8.  9.  10. |

**【5】あなたを選ぶ理由は？**

他のライバルとの違いは？

※ここは、【8】の「差別化要素を加える」の項目が完了してから記入する形で結構です。

あなたの権威性・経験や実績**など**

・

・

・

・

・

・

・

・

※書ききれなければ、行を追加して下さい。

**【6】あなたから買うべき理由は？**

**お金を払って学ばないと手に入らない「あなたが教えるノウハウ」と「それがお客様に必要な理由」を書き出して下さい。何個でもOKです。**

【あなたの記入欄】

|  |
| --- |
| お金を払わないと手に入らないもの：  なぜお客様にそれが必要なのか？： |

**【7】仮のキャッチコピーを作る**

【あなたの記入欄】あなたの仮のキャッチコピー

|  |
| --- |
| （ターゲットの悩み）  （解決策）  （得られる結果や未来） |

※あくまでも仮のキャッチコピーですので、深く考え過ぎて時間を取られないようにしてください。

**【8】差別化要素を加える**

**動画講座や、別特典の「差別化マニュアルシート」を見て、5つの差別化の方法を参考にし、上記で作った「仮のキャッチコピー」に差別化要素を加えて下さい。**

※差別化要素を加えたら、【5】「あなたを選ぶ理由」の「他のライバルとの違い」の項目を埋めて下さい。

【差別化要素を加えた後の正式なキャッチコピー】

**（ターゲットの悩み）**

**（解決策）**

**（得られる結果や未来）**

ここまで出来たら、

コンセプトをまとめていき、完成させていきます。

次のページの「あなたのコンセプトまとめ」の項目に

今まで作ったきた内容を記入していきましょう。

↓　↓　↓　↓

**あなたのコンセプトまとめ**

**【1】正式なキャッチコピー**

**（ターゲットの悩み）**

**（解決策）**

**（得られる結果や未来）**

**【2】悩みを解決できる根拠**

**根拠①：**

**なぜそう言えるのか？**

**根拠②**

**なぜそう言えるのか？**

**根拠③**

**なぜそう言えるのか？**

**【3】あなたを選ぶ理由**

**他のライバルとの違いは？**

**あなたの権威性・経験や実績など**

・

・

・

・

・

・

・

・

・

・

**【4】あなたにお金を払う理由**

**あなたにお金を払わないと手に入らないものは？**

**なぜそれがお客様に必要なのか？**

**ここに記載されている内容があなたのコンセプトとなり、LP 等でそのまま使えます。**

**また、リアルで見込客と対峙した時もそのまま使えますので、ぜひ活用して下さい。**