

悩みフォーカス型 コンセプト作成シート

ver.4.3



はじめに

この「売れるビジネスコンセプト作成シート」は、私が個別コンサルを行うときに実際に使用しているものです。

ビジネスの原理原則でもある「お客様の悩みの解決」に特化して作ってありますので、作成シートの通り進めていただければ、お客様が「欲しい」と感じるコンセプトの「骨組み」が出来上がるようになっています。

また、この作成シートで記入したことはLPにそのまま使うことができ、「お客様の心に刺さるLP」もスムーズに作れるようになります。

ただ、一見この作成シートだけだと、自分一人で「売れるコンセプト」を作り出すのは難しいと感じるかもしれません。

確かに私のクライアントさんに対しては、私自身が直接アドバイスしたり添削などのサポートも行っていますが、この作成シートには「売れるコンセプトに必要な要素」は全て盛り込んでいますし、私が様々なクライアントさんの結果などを踏まえ、4年以上かけてブラッシュアップしたものです。

この作成シートの流れに沿ってビジネスコンセプトを考えていただければ、十分にご活用いただけるかと思えます。

どうぞこの作成シートで、「売れない」を「売れる」に変えてください。

鯉渕健

使い方について

この「ビジネスコンセプト作成シート」は、紙面に印刷して直接書き込むか、一緒にダウンロードできる「回答用紙」に回答を打ち込む形でお使い下さい。

※回答用紙は word ファイルとなりますので、PC に Microsoft の Word のソフトが入っていないと使えません。予めご了承ください。

【1】誰の？（どういう人をターゲットにするのか？）

まず「どういう人をターゲットにするのか？」を簡単に記入しましょう。ここはおおまかで結構です。あまり深く考えず、簡潔に書いて下さい。

性別：
職業：
おおよその年齢：

【2】どんな悩みを解決する？

- ① あなたサービスは、上記で記入したターゲットの「どんな悩みを解決するのか？」を記入してください。ここも深く考えず簡潔でOKです。

(例) 「コーチ・コンサルなどの個人起業家」の「集客がうまくいかない」という悩みを解決するサービス。
(ターゲット) (ターゲットの悩み)

② ここから「誰の、どんな悩み」を深掘りしていきます。上記で簡潔に記入した内容を、下記の「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。

最低 10 個は書き出しましょう。内容が少し被ってしまっても、とりあえず書き出してください。

また、できるだけ「あなたのサービスを受ければ悩みが解決する」という人を意識して書いて下さい。

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

悩み深掘りABC構文テンプレート

【A】 現状や願望

(A の構文の例)

- ① ●●してるけど (現在進行形)
- ② ●●をやっているが (現在進行形)
- ③ ●●してみたけど (過去形)
- ④ ●●をやってみたが (過去形)
- ⑤ ●●したいけれど (願望)

+

【B】 悪い結果

(B の構文の例)

- ① ○○な状態で (悪い結果)
- ② ○○ができず (不達成)
- ③ ○○できないので (不達成)
- ④ ○○してしまい (悪い結果)
- ⑤ ○○しないので (不達成)

+

【C】 心情

(C の構文の例)

- ① ▲▲と感じている人 (感情)
- ② ▲▲したい人 (願望)
- ③ ▲▲している人 (現在進行形)
- ④ ▲▲をやめたい人 (不達成)

【A】【B】【C】のそれぞれから「構文の例」を1つずつ選び、組み合わせて文を作ります。組み合わせに関しては、文章として成り立つものを組み合わせてください。「現状や願望」「悪い結果」「心情」と意味が同じであれば、構文の例の接続詞は柔軟に変更しても大丈夫です。

【A】は現状や願望を、【B】は悪い結果を、【C】は心情を表すよう、意識して考えて下さい。このABC構文で書くと、自然と「悩みを掘り下げた具体的な内容」になるので、その悩みを抱えているターゲットの心に突き刺さる内容が作れます。

【C】の語尾の「人」の部分は、最終的には「ターゲット」に置き換えてください。

- (例 1) 様々な集客方法を実践しているけど、どれも思うように結果がでない状態なので、もっと良い集客方法がないか探している人
(例 2) SNS 無料集客をやってみたが、やることが多い上にあまり集客できないので、もっと楽に確実に集客したいセラピストさん
(例 3) 月商 100 万円を達成したいけど、集客をいくら頑張っても売り上げが思うように上がらず、限界を感じている美容師さん

- ③ 先ほど書き出した「悩み」の中から、あなたが「ビジネスとして解決する悩み」を絞り込み、決定していきます。

まず、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つ選び、書き込む or 貼り付けて下さい。

※仮に「AとBの両方に該当する」というような場合は、AもBも同じものを貼り付けてOKです。

【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)

※「もしその悩みが解決できるなら、別にお金を払ってもいい」とターゲットが思っているような悩みです。

【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)

※「サービスや商品が全然売れないので、来月生活できるかどうか心配」といった、緊急性が高そうな悩みです。

【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)

※「SNSで情報発信による無料集客は、投稿やネタ探しの手間がかかり、面倒だし疲弊している」といった、多くの人を感じているような悩みなど。

【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)

※「昔から父親と考え方が合わず、長年仲が悪い。顔を合わせればケンカばかりしている」といった、根深い悩みです。

- 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。下記のポイントを踏まえて、【A】【B】【C】【D】の悩みの中から最終的な決定を行いましょう。

決めるポイントとしては、消去法がおすすめです。例えば、「この悩みは確かに需要がありそうだけど、お金を払ってまで解決したいという人はいなそうだな」となれば、そこで消していきます。また、「悩んでいる人は少なそうだけど、緊急性もあり、お金を払ってでも解決している人がいそうだな」と感じれば残しておく感じ。悩みが深いようであれば、お金を払ってでも解決したい人は多いので、悩んでいる人が多いかどうか？で判断します。こんな感じで1つに絞り、決めてみてください。

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 お客様の「悩み」に対する「解決策 = あなたの提供するサービス」を簡潔に説明して下さい。なるべくシンプルに分かりやすく 1 行で書き出して下さい。

※見込客が知らない「専門用語や造語」はなるべく控えて下さい。見込客が知っていれば書いても全然 OK です。

【例文】

- ・売れるビジネスコンセプトに作り直す。
- ・行動心理学を学び、人間関係を改善する。
- ・eBay を使って輸出転売する。
- ・教室ビジネスをパッケージ化する。

- ② ターゲットの悩みを解決できる「根拠」はなんですか？

また、なぜそう言えるのですか？それぞれ 3 つずつ書き出してください。

※ターゲットをイメージし、「それなら解決できそう」と思われるような根拠になるよう意識して下さい。

※なるべく「観点」を変えて、3 つの根拠を書いて下さい。

根拠①：

※ここは「○○だから」と簡潔に書く。【例】悩み解決型のビジネスコンセプトにすれば売れるから。

なぜそう言えるのか？：

※ここは「根拠の裏付けの理由」となるので説明的にしっかりと書く。「なぜならば～」から書き始めると良いです。

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た後に、どういう結果を得られるのか？)

① ここでは「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 個書き出してください。

※ポイントは、「見込客が一番望んでいる状況・結果・未来」を明確に表現することです。

※優先度が高いもの（見込客が一番欲しいであろう結果や未来）から順に書いて下さい。

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

- 【例文】
- ・質の高い見込客のみ集まり、簡単に高額なコンサルが売れるようになる。
 - ・親との関係がよくなり、ストレスがなくなって毎日穏やかに過ごせる。
 - ・子供が自主的に勉強してくれるようになる。
 - ・毎月安定的に 100 万円の売上が上がるようになる。

【5】あなたを選ぶ理由は？

ここでは、見込客に対して「他との違い」や「権威性、今までの実績や経験」などを示し、見込客からあなたを選んでもらうための明確な理由を作ります。

ライバルとの違いや、あなたの今までの成功体験や実績を書けるだけ書き出してみてください。

※ここが多ければ多いほど売れやすくなります。ただし「納得感のあるもの」が前提です。

※数字が出せれば、なお良しです。

他のライバルとの違い：

※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。

権威性・経験や実績について：

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

【権威性・経験や実績についての例文】

- ・ たった半年で黒字化した実績がある。
- ・ 5年連続で月商100万を達成した実績がある。
- ・ 10年以上研究してきたメソッドである。
- ・ テレビ出演の経験がある
- ・ 書籍を出している。
- ・ 年間50回以上のセミナー講演をしている実績がある。
- ・ 今まで、延べ100人以上を指導してきた実績がある。
- ・ 100人以上のクライアントに成果を出させた実績がある。

【6】見込客が、あなたにお金を払わなければならない理由は？

今の時代、Google や Youtube などの普及で「お金を払わなくても学べること」が非常に多くなっています。そんな中、「あなたにお金を払って学ばないと得られないもの」は一体何でしょうか？そして、なぜそれが必要なのでしょうか？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】 あなたにお金を払わなければならない理由は？

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？：

【例文】

お金を払わないと手に入らないもの：

- ① 数多くの売れないサービスや商品を「売れる」に作り変えてきた私が、個別でコンサルを行い、徹底したサポートの中であなたと一緒に作り上げるビジネスコンセプトや集客導線。
- ② 出来上がったコンセプトが本当に売れるのか、「テストマーケティングや PDCA」を行い、ちゃんと売れるコンセプトになるまでサポートし続ける体制。

なぜお客様にそれが必要なのか？：

- ① 実績のある私のコンサルを受けたほうが、自分でやるよりも早く、かつ失敗もしにくいから。
- ② 確実に売れるコンセプトを作るためには、テストマーケティングを行い PDCA が重要だから。
- ③ コンセプトの内容を活かした集客導線のコンテンツを作らないと、売れにくいから。

【7】仮のキャッチコピーを作る

ここでは【1】～【4】までの内容を使い、仮のキャッチコピーを作ります。ここまで作ってきた「ターゲットの悩み+解決策+得られる結果」の形で、仮のキャッチコピーを作成しましょう。

【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)

(悩みの解決策)

(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。

【例文】

(ターゲットの悩み) 売上が伸びずに悩んでいるが、何をやってもダメで、諦めかけている美容師さん向け

(悩みの解決策) 目標達成に特化したコーチングプログラムを受けることによって、

(得られる結果や未来) 無理なく目標売上を決め、確実に達成できるようになりませんか？

【8】差別化要素を加える

仮のキャッチコピーができたなら、差別化の要素を加えていきます。右記の「5つの差別化の方法」をうまく取り入れていってください。

「5つの差別化の方法」の詳細については、**別特典の「差別化マニュアルシート」**、**または動画講座**で詳しく解説していますので、そちらを見て参考にしてください。

仮のキャッチコピーに差別化要素を加えていき、下記の枠内に「正式なキャッチコピー」として記入します。

【5つの差別化の方法】

- ①「悩み」で絞る
- ②「ターゲットの属性」で絞る
- ③「解決策」で絞る
- ④「結果」で絞る
- ⑤ 王道のやり方を否定する

【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)

(悩みの解決策)

(得られる結果や未来)

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。

あなたのコンセプトまとめ

【1】 正式なキャッチコピー (1. ターゲットと悩み、2. 解決策、3. 得られる結果や未来)

(ターゲットの悩み)

(解決策)

(得られる結果や未来)

※王道を否定する差別化を取り入れた場合は「1. ターゲットの悩み、2. 王道の否定、3. その原因と根拠、4. 解決策、5. 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？

なぜお客様にそれが必要なのか？

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。