**【これは回答用紙になります】
特典の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。**

**【1-1】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： |

**【1-2】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 上の2つで記入した内容を「悩み深掘りABC 構文」のテンプレートに当てはめ、深掘りしてください。**

|  |
| --- |
| 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10. |

**③ 下記の【A】【B】【C】の3つに該当するものを、先ほど書き出した「深掘りした悩み」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）

|  |
| --- |
|  |

**④ 上記の 【A】【B】【C】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】

|  |
| --- |
|  |

**↑ここが動画講座で説明した「①ターゲットと悩み」の部分になります。**

**【2】解決策と根拠**

**①「解決策 = あなたがお客様の悩みを解決する手段や方法」を、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。**

|  |
| --- |
|  |

**② ターゲットの悩みを解決できる「根拠」と「その理由」を、できれば3つほど書き出して下さい。**

|  |
| --- |
| 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？： |

**【3】得られる結果（ベネフィット）**

**「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
できれば10個ほど書き出し、その中から5つほど厳選して下さい。**

※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. |

**【4】他との違い**

あなたの差別化要素は何？

※差別化要素については、動画講座第３話か、特典2の「差別化マニュアルシート」を参考にして下さい。

あなたの権威性・経験や実績**など**

・

・

・

・

・

・

・

**【あなたのお客様に一番刺さる「他との違い」は何か？】**

※上で書き出した内容を踏まえ、あなたのお客様に「他との違いとして一番刺さる訴求は何なのか？」を考え、決定して下さい。

**【5】あなたにお金を払う理由
（なぜあなたから学ぶと成功しやすいのか？）**

 **「自分だけで取り組むと、こういうところで失敗しやすく、私のサービスを受けると具体的に**

**〇〇をするから、成功しやすい」みたいな感じで書き出して下さい。**

【あなたの記入欄】

|  |
| --- |
| 1. **なぜ、あなたの商品を買ったほうが成功しやすくなるのか？**
2. 買わないと、なぜ上手くいきにくいのか？
 |

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。

↓　↓　↓　↓

**【あなたのコンセプトまとめ】**

**【1】キャッチコピー**

**（ターゲットと悩み）**

**（解決策）**

**（得られる結果）**

**【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】他との違い**

**あなたのお客様に一番刺さる「他との違い」は何か？**

**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**

1. **なぜ、あなたの商品を買ったほうが成功しやすくなるのか？**

**②買わないと、なぜ上手くいきにくいのか？**

**このコンセプトまとめの内容をベースに、**

**集客の訴求や発信内容、集客導線に落とし込んでいって下さい。**