

# ご成約しやすい 本気のお客様を集める コンセプト作成シート

ver.5.1



# はじめに

この「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、「本気どの高いお客様に刺さる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商品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います。

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「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。

# 【1-1】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：

# 【1-2】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。

できれば 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】の3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、多くの人が感じていそうな悩みなど。

- 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。下記のポイントを踏まえて、【A】【B】【C】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です。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」

↑ **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 お客様の「悩み」に対する「解決策 = あなたがお客様の悩みを解決する手段や方法」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。

**【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。

※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。

- 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？できるえば 3 つほど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、根拠を書いて下さい。

**根拠①：**

---

※ここは「〇〇だから」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？：**

# 【3】得られる結果 (ベネフィット)

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？」をできれば10個ほど書き出し、その中から5つ前後厳選してください。

※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。

# 【4】他との違い

ここでは、見込客に対して「差別化要素」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、その中から、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、決定していきます。

## 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」を参考にしてください。

## 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。

## あなたのお客様に一番刺さる「他との違い」は何か？

# 【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?)

具体的には「あなたにお金を払って学んだほうが良い理由」であり、ここをしっかりと作っておかないと、お金を払ってまであなたの商品やサービスを受ける必要性や価値を感じてもらえず、「自分でやってみます」と言われてしまいます。

「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？：

# あなたのコンセプトまとめ

## 【1】 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)

(ターゲットの悩み)

---

(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。