

# コンセプトシート

どのような信念を持って事業をおこなうか？

どのような目標を持って事業を行うか？

お客様に提供する真の価値

お客様との約束・意思表示・決意表明

メインとなるターゲット顧客

情緒的価値

機能的価値

# ターゲット客・ペルソナ設定

## ペルソナのプロフィール

名前：

性別：

年齢：

婚姻：

職業：

収入：

自由に使えるお金：

## 好きなこと・興味があること

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

## この人のライフスタイル

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

## この人が現在抱えている悩み

どのようになりたいか？理想像とは？

# 商品コンセプト

商品名・価格

何を見せたら興味を引くか？  
(インパクト)

誰に教えてあげたら一番喜ばれるか？ (ターゲット客の悩み)

その商品を購入することで得られるメリットは？ (ベネフィット)

他よりも優れている点・おすすめポイント (特徴)

根拠・裏付け・証拠 (データやお客様の声など説得材料)

メディア実績

簡易性・希少性・限定

# お客様の心理状態と行動

お客様の悩み

お客様は何かで悩んでいて  
まだあなたの商品知らない状態

調べていること



何に興味を持ったか？

お客様はあなたの商品を発見して  
興味を持った状態

でも、これって本当？  
さらに知りたいことは？



知りたい情報

- ・
- ・
- ・

もっと情報を知りたくて  
いろいろ調べている状態

でも、まだ少し不安  
何が不安？



知りたい情報

- ・
- ・
- ・

他社と比較したり、  
詳細を確認して検討してる状態

買う前にもう少し  
詳しく聞きたいな ...



知りたい情報

- ・
- ・
- ・

不安要素がなくなり  
購入しよう！と決断した状態

よし！申し込んでみよう！

入り口



## お客様が知りたい情報

## お客様が見たい情報

--

--

--

--

--

--

--

--

# ブログと Facebook の仕組み作り

## 誰から何をどのように買うのか？

### ブログは専門性

### Facebook は個性と繋がり

お客様の悩み  
検索エンジン

共感繋がり

自分発信

↓  
キーワード  
Google Yahoo! でタイトル表示

私はこんな人  
相手のイメージ

↓  
記事タイトル  
読んで見たいタイトルをクリック！

↓  
投稿記事  
面白かったので何度も読んで見たい



↓  
Facebook  
自分

↓  
商品サービス詳細ページ

↓  
申し込み・お問い合わせ・注文



# キーワード選定

--	--

--	--

--	--

--	--







