

コンセプト設計のアウトライン

ビジネスの流れ

集客

- ✓ Twitter
- ✓ SEO
- ✓ YouTube
- ✓ 広告

教育

- ✓メルマガ
- ✓(YouTube)
- ✓(ブログ)

販売

- ✓セールスレター

ビジネスの収益構造

フリーコンテンツ

- ✓ Twitter
- ✓ ブログ
- ✓ YouTube
- ✓メルマガ

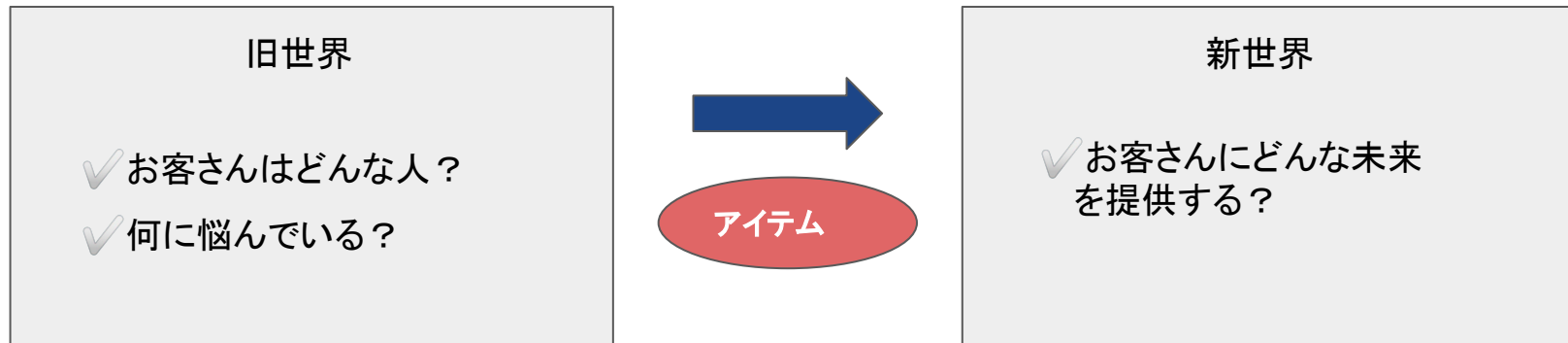
フロントエンド

- ✓お試し商品
- ✓単価数千円
- ✓3~5万円の商品

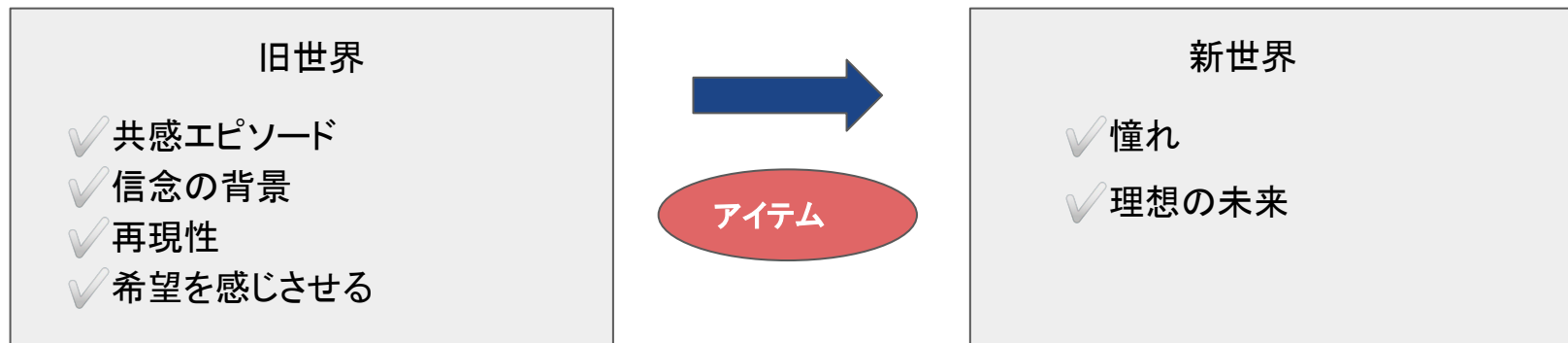
バックエンド

- ✓利益を出すための商品
- ✓高額商品(10万円~)
- ✓コンサル・個別サポート

① あなたのビジネスは、あなたのお客さんをどんな世界に連れていくビジネスですか？



② お客さんを旧世界→新世界に連れていくために伝える、あなた自身のストーリーは？



③あなたのライバルは？
ライバルをディスれるところは？

- ✓ どんな同業者がいるか？
- ✓ 同業者のビジネスでお客さんを満足させられていないこと、お客さんのためになっていないことは？
- ✓ 同業者の発信で共感できないことは？

④あなたの信念は？情報発信する理由は？

- ✓ お客さんに伝えたい信念は？
- ✓ なぜこの発信をしてるのか？
- ✓ あなたの信念の背景となる経験・エピソードは？

⑤あなたの強みは？
その裏付けとなるエピソードは？

- ✓ あなたがビジネス上で強みと言えることは？
- ✓ その裏付けとなるエピソードは？

⑥あなたを選ぶべき理由は？

- ✓ お客さんがビジネスでライバルではなくあなたを選ぶべき理由は？
(理念・知識・経験・サービス内容などの観点から)

⑦お客さんに教育すべき価値観は？

- ✓商品が売れやすくなること、
お客さんの人生が良くなること、
という観点から教育すべき価値観
- ✓伝えるべき商品のメリット、
理想の未来



ビジネスのコンセプトや差別化ポイントをコンテンツに落とし込む

①～⑦で書き出した内容をブログ・メルマガなどの教育用コンテンツに落とし込んでいく

- ✓自己紹介記事
- ✓お客さんの悩みを解決する記事
- ✓価値観教育記事

コンセプト設計のアウトライン

(記入例:ゆいの場合)

ビジネスの流れ

集客

- ・Twitter
- ・YouTube
- ・広告

教育

- ・メルマガ
- ・YouTube
- ・ブログ

販売

- ・セールスレター

ビジネスの収益構造

フリーコンテンツ

- ・Twitter
- ・ブログ
- ・YouTube
- ・メルマガ

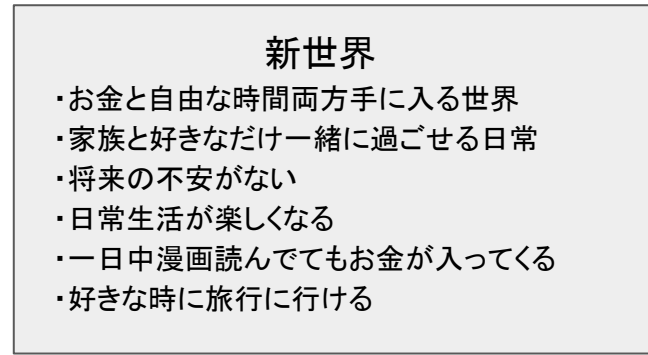
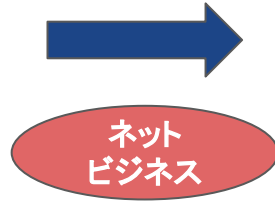
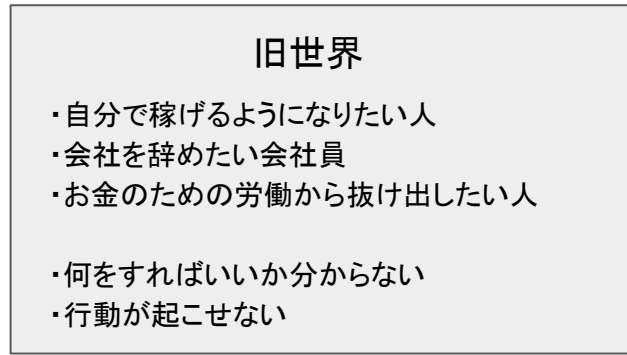
フロントエンド

- ・仕組み化計画
- ・有料note
- ・エクスサーバー
- ・ハピタス
- ・マイスピー など

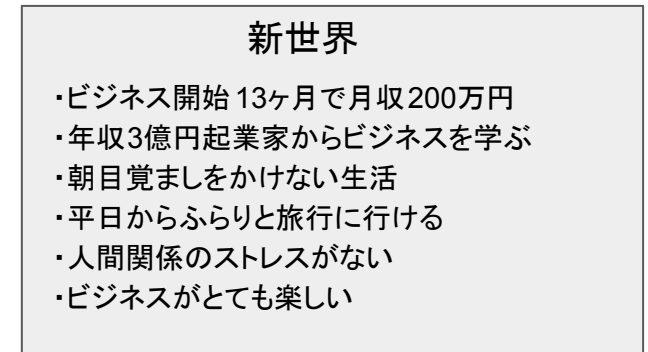
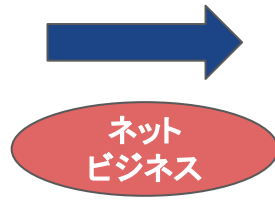
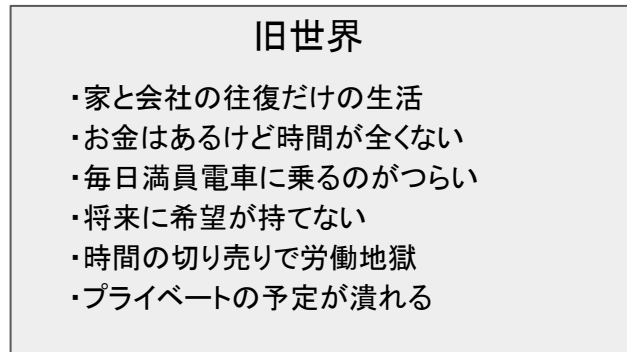
バックエンド

- ・コンテンツ教材
- ・メルマガ教材
- ・マインド教材
- ・個別コンサルティングなど

① あなたのビジネスは、あなたのお客さんをどんな世界に連れていくビジネスですか？



② お客さんを旧世界 → 新世界に連れていくために伝える、あなた自身のストーリーは？



③あなたのライバルは？ ライバルをディスれるところは？

- ・知識不足の発信者・指導者
→お客さんの悩みを解決できない
- ・要領が良い指導者
→要領が良いため、初心者が何が分からないのか分からない。お客さんへの再現性がない

④あなたの信念は？情報発信する理由は？

- ・世の中に幸せな人を増やしたい
- ・好きなことがある人を応援したい
- ・お金と時間両方ないと幸せじゃないことを社員生活を通して知ったから
- ・好きなことを頑張ってる人が好き。子供の頃祖母の梨農園が潰れてしまった経験から、好きなことをビジネスとして成立させたい気持ちが強い。

⑤あなたの強みは？ その裏付けとなるエピソードは？

- ・要領が悪かったため、要領が悪い人のつまづきポイントが分かる。初心者への丁寧な説明が得意。
- 【実績】お客さんから、説明が具体的でわかりやすいと喜ばれた。
- 【裏付け】子供の頃からコツを掴むのが苦手だったビジネス仲間ができることができなかった

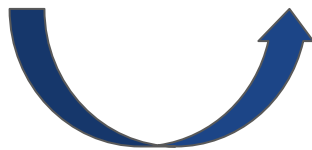
⑥あなたを選ぶべき理由は？

- ・初心者でも理解できるわかりやすい説明
- ・再現性の高い教材が作れる
- ・ブログだけではなく、オフラインビジネスでも通用する幅広い知識がある
- ・年収3億円の起業家から直接ビジネスを学んでいる

(記入例:ゆいの場合)

⑦お客さんに教育すべき価値観は？

- ・仕組みの重要性
- ・知識の重要性
- ・情報投資の重要性
- ・行動することの重要性
- ・お金の重要性
- ・仕組みを作ってお金も時間も自由になると具体的にどんな生活ができるか



ビジネスのコンセプトや差別化ポイントをコンテンツに落とし込む

①～⑦で書き出した内容をブログ・メルマガなどの教育用コンテンツに落とし込んでいく

- ✓ 自己紹介記事
- ✓ お客様の悩みを解決する記事
- ✓ 価値観教育記事