

第二回
ペルソナ &
コンセプト設定



好き & 得意で突き抜ける！

スーパー
ステージアップ
起業塾





第二回 ペルソナ & コンセプト設定



- シェア & 前回のおさらい
- ペルソナ & コンセプト設定
- ヒットするキャッチコピー決め
- 検索でお客様を集めるキーワード設定



まずは皆さんの報告から



この二週間、何か動きがあった方はご報告下さい。
また質疑等も可能です





当塾の活かし方

受け身ではなく自分からどんどん行動、
質問していきましょう。住福への個別での
メッセージも大歓迎です！





前回のおさらい

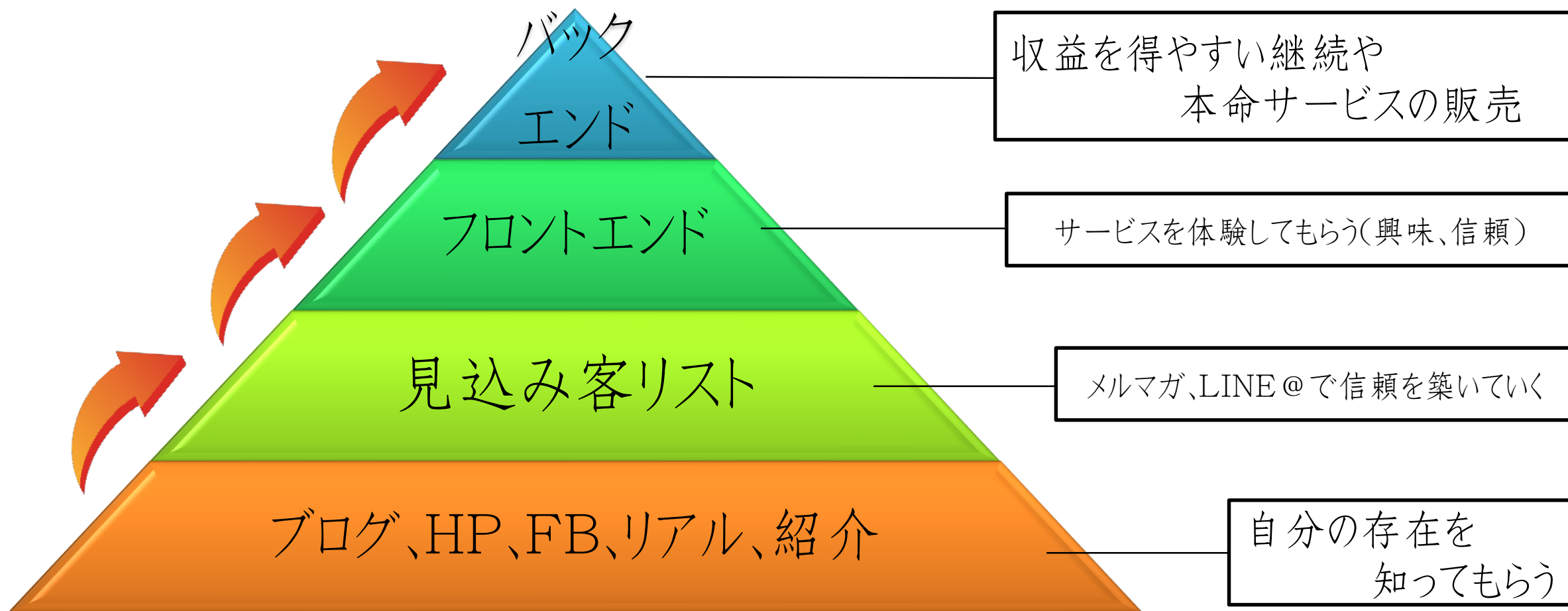


第一回 コンサルティングビジネスの基本編

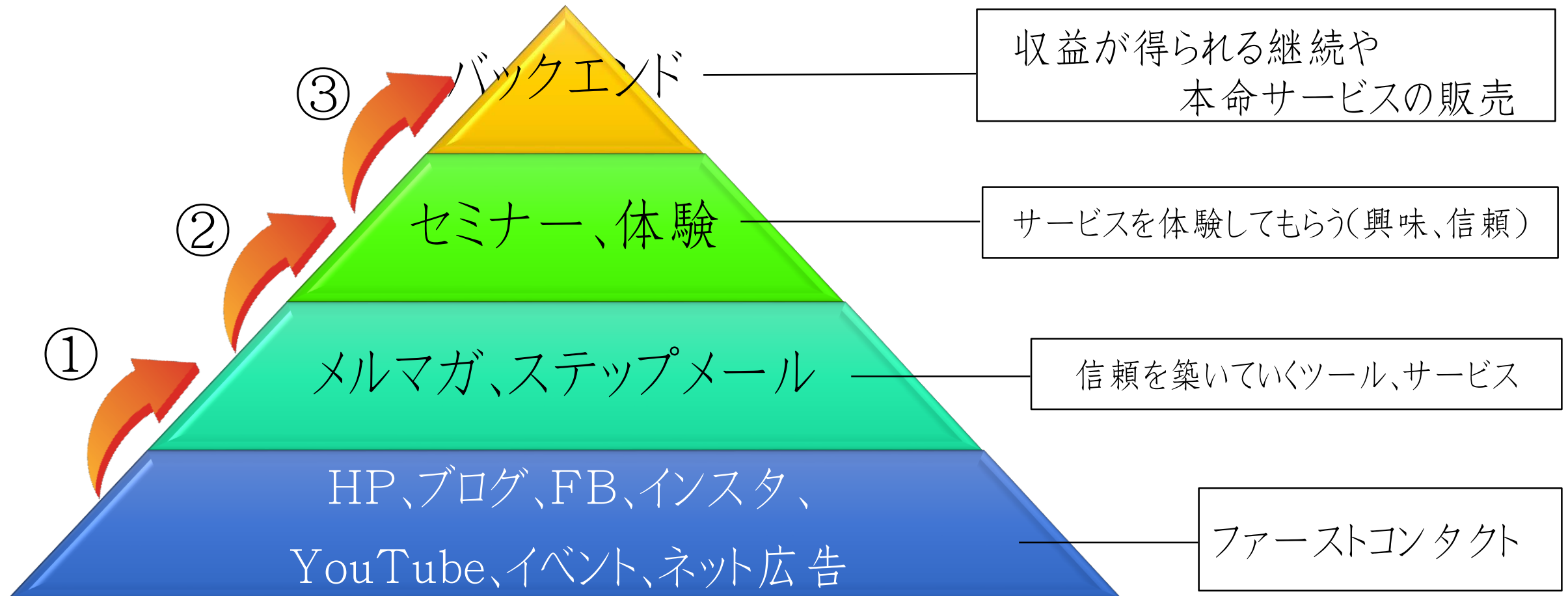
- ☑ 最短距離で成功する仕組みを徹底解説
- ☑ ビジネスのキャパシティを把握しておく
- ☑ 必ず目標達成！秘密のPDCAF
- ☑ どんな発信をすれば集客・売上アップするのか

コンセプト、ポジショニング

でも業種や状況により
一人一人やることが違う！



情報系のステップマーケティング



【情報系：コンテンツ毎の役割分担】



ブログ・HP



リスト取り(ステップメール登録)



ステップメール



信頼構築・教育



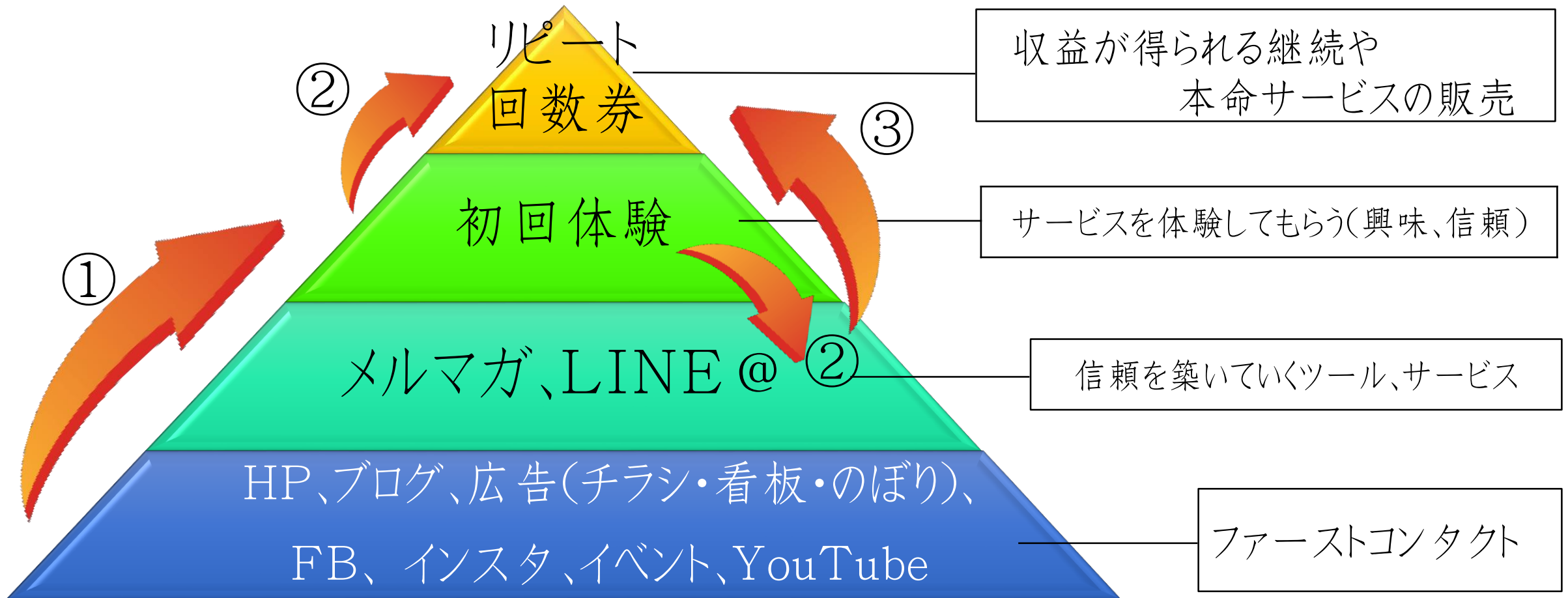
メルマガ



集客・販売

見込み客の数が
特に大事！

店舗・地域系のステップマーケティング



【店舗系：コンテンツ毎の役割分担】

  ブログ・HP・SNS → 新規集客

 LINE @ (1対1トーク) → コミュニケーション

 LINE @ (全体配信) → リピート、販促

Q、

ビジネスはどこから
始めればいい？

A、コンセプト作り

まず売れるコンセプトを作ります。
その次はバックエンドです。

ゴールから始めるから、一貫性が出て
ブレないブランドが出来ていきます。

Q、

全体的なビジネスの
流れはどうすればいい？

①

コンセプト、ポジショニング

②

バック
エンド

③

リアル、既存客への販売

⑤

フロントエンド



始めはモニター販売でもOK
そこで実績を作りましょう！

④

ステップメール、メルマガ

②

ブログ、ホームページ、Facebook

■ PDCAFとは

Action(行動)

いまを満たすから
良い仕事ができる

ビジョン型

どうなりたい

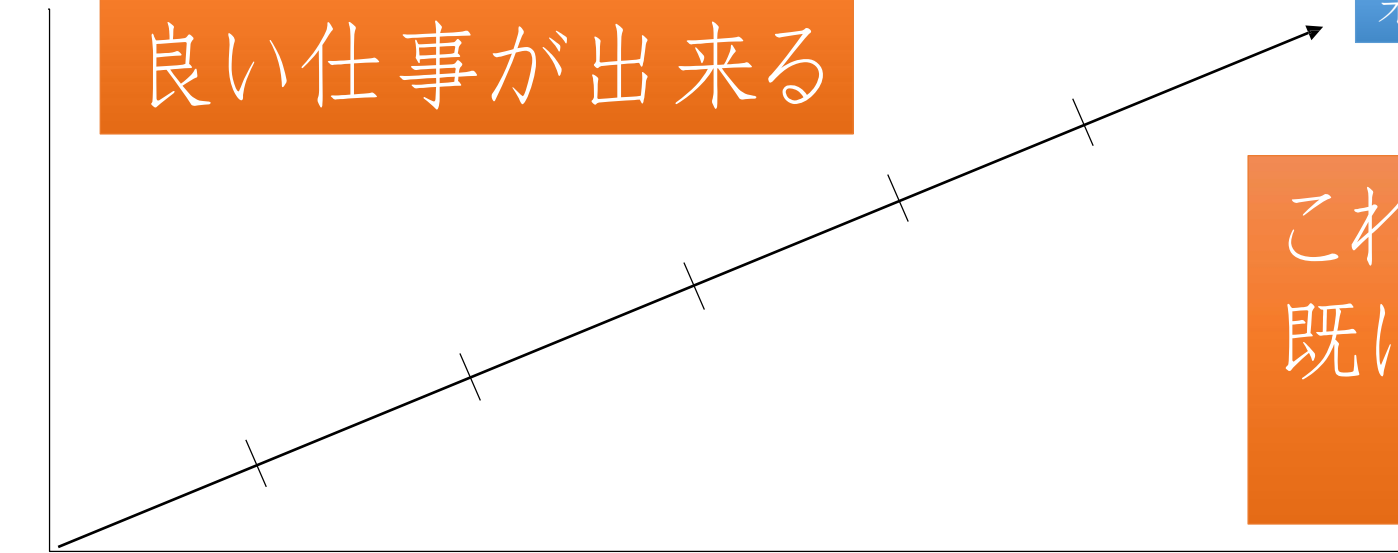
未来

これから成るでなく
既に成った自分が
今ここにいる

価値観型

何を大事に？

今



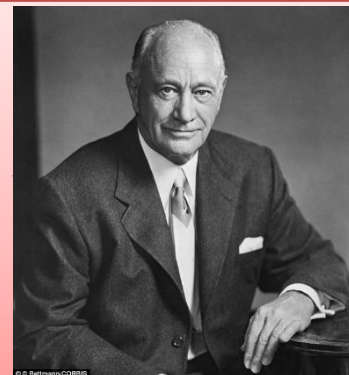
ホテル王のコンラッドN・ヒルトン

記者:たかがベルボーイが、どうやってここまで成功できたんですか？

ベルボーイがホテル王になったんじゃない。
ホテル王がベルボーイから始めたんだ。

セルフイメージが変わる！

= 思考、行動が全て変わる





【超基本】

どんな発信をすれば
集客・売上アップするのか



答えは…

購入することで
自分の悩みが解消する
欲しい未来が手に入る
と分かる内容の発信

つまり・・・

- お客様の声
- ビフォーアフター
- 成功事例の紹介

普段からご感想や成果報告をもらえるように
コミュニケーションをとるのが大事です！

満足度の高い発信は…

成功事例の紹介と共に ノウハウ提供

信用貯蓄をどんどんやることで、何か募集する時の
反応が格段に上がります！ 貰う前に出しましょう！



【ここからが今日の本編】

ペルソナ & コンセプト設定



Q、

コンセプトを作るのに
必要なことは何？

イチに使命 (ミッションステートメント)

なんのためにやるのか。

お客さんをどうしてあげたいのか。(社会性)

次に独自性 (差別化、強み、ポジショニング)

自分にしかできなくて、

自分じゃないといけないこと。(スキル、知識、世界観)

最後にペルソナ（理想のお客様）

- 1人の人物像（実在の人物でも可）
- 抽象的な表現を避ける
- イメージが沸くように
- 24時間考えていても苦じゃない

→ **コンセプト** が決められる

強みの作り方
売れるキヤッチコピーと
タイトルの作り方

まず全てのベースは

行動指針
だから

使命・志

それを実現させる強みを見つけ
キヤッチコピーを考えていきます。

自分の強みを
抽出するには？

【強みを探す14の質問】

- 1、自分に出来て、他の人に出来ないことは何ですか？
- 2、あなたが上手なこと、得意なことは何ですか？
- 3、あなたがやっていて楽しいと感じることは何ですか？
- 4、あなたにとって、上達が早いものは何ですか？
- 5、人に「凄いね！」って言われることは何ですか？
- 6、人に相談に乗られたり、お願いされたりすることは何ですか？
- 7、お金を今まで沢山費やしてきたことは何ですか？
- 8、時間を今まで沢山費やしてきたことは何ですか？
- 9、お金が貰えなくても、やりたいことは何ですか？
- 10、あなたがワクワクしてしまうことは何ですか？
- 11、あなたが人にしてあげて喜ばれたことは何ですか？
- 12、人からセンスがあると言われたことは何ですか？
- 13、あなたが時間を忘れ、没頭してしまうことは何ですか？
- 14、あなたが今よりも上達したいと思うことは何ですか？



【厳選した5つの質問】

ワーク1

- ① 人からセンスがあると言われること
- ② よく人から相談されること(ジャンルでもOK)
- ③ 他の人にはなくて、自分にあること・能力
- ④ 今まで時間とお金を沢山費やしてきたこと
- ⑤ 人が難しいというけど自分は簡単に出来ること

ワークが出来たら
住福に提出下さい

ブランディングワーク①

強みを探す

5つの質問テンプレート

を、活用ください。

特設サイトでダウンロード下さい(ブランディングワーク1)



ペルソナ設定



コンセプト・キャッチコピー作りでもう一つ大事なのが

誰に響かせる？

理想の
お客様



ペルソナの設定

【重要ポイント】

ペルソナから見て
どうなのか？

ペルソナ設定時の 留意点

- 理想のお客様 1人の人物像(実在の人物でも可)
- イメージが沸くように抽象的な表現は避ける
- ネガティブやお金がないなどのマイナス要素はNG
- 24時間考えていても苦じゃないような人

ワークが出来たら
住福に提出下さい

ブランディングワーク②
理想のお客様に刺さる
ポジショニング作成シート
を、ご活用ください。

特設サイトでダウンロード下さい(ブランディングワーク2)



迷走しないための 3つのポイント



【迷走しないためのポイント①】

自分がやりたいことだけでなく
求められることは何か軸

菩薩業 / 生業業

【迷走しないためのポイント②】

お金を出してでも
解決したい悩みかどうか
お金を出せる客層か

【迷走しないためのポイント③】

継続して利用してもらえ
る又は
ちゃんとリピートされる
ビジネスコンセプトかどうか

【ワーク2】

お客さんが
求めていることは何か
出来ることは何か

お金を出してでも
解決したい悩みですか？

継続して利用してもらえる
コンセプト・サービスですか？

シェアタイム



この3つを軸に

【強み】を

より魅力的に伝える

キャッチコピーを考える



【売れるキャッチコピーを作る7つのヒント】

- ① 検索キーワードを考える
- ② 世界観キーワードを考える
- ③ ターゲットを入れる
- ④ メリット(どうなれるのか)
- ⑤ 数字(実績。回数。日数を奇数で)
- ⑥ ターゲットのつぶやき
- ⑦ わかりやすく読みたくなる文言(興味をそそる)



7つのポイントを抑えつつ
キャッチコピーテンプレートで
組み合わせます。



【キャッチコピーテンプレート20選】

◆初心者が〇〇日で〇〇達成した〇〇の具体的方法

例)初心者が50日で100万円達成したブログ集客の具体的方法

◆ 〇〇で〇〇できる具体的な方法に興味ありませんか？

例)インスタで“新規爆集め”できる具体的な方法に興味ありませんか？

◆なぜ、〇〇な人は〇〇できないのか？

例)なぜ、97%の人は成功できないのか？

特設サイトで
ダウンロード下さい
(ブランディングワーク2)

ポジショニング、コンセプト事例

① ペルソナ(理想のお客様)
→ プロ～アマチュアのスポーツ
選手で競技能力を上げたい！

② 自分のUSP(強み)
→ 筋肉や神経を目覚めさせられる

③ キャッチコピー、肩書
→ 最高のパフォーマンスを発揮できるカラダを作り上げるパーソナルトレーニング
カラダ覚醒トレーナー 齊藤広樹



柔軟性:痛みが改善すると
劇的にパフォーマンスアップ!

カラダを覚醒させ、痛みや柔軟性の悩みがない状態に!

最高のパフォーマンスを
発揮できる体を作り上げる
パーソナルトレーニング
- りくとれコンディショニングスタジオ -

痛みや余分な力を取り払い体の動きが楽に!
体の可動域・燃費を向上させるので、あらゆるスポーツにおいて驚く程パフォーマンスがアップ!

東京都千代田区飯田橋3-9-6 赤川ビル2F
☎ 090-4172-7375

カラダ覚醒トレーナー
齊藤 広樹

スポーツを楽しむ方から
プロアスリートまでご来店中!

簡単な体操と呼吸法だけで
みるみる体が変わります!

GET A RECORD

ポジショニング、コンセプト事例

① ペルソナ(理想のお客様)
→ 食事で子供のスポーツをサポートしたいママ

② 自分のUSP(強み)
→ アスリートフードの知識

③ キャッチコピー、肩書
→ 食事で子供のスポーツを支えたいママのための料理教室
アスリートフードマイスター 奥田佐智子

【神戸・北摂】
食事で子どものスポーツを
支えたいママのための料理教室

しかも簡単で
美味しい♡

アスリートフードマイスター
& 野菜ソムリエ
奥田佐智子

なぜ、食事が才能を開花させるのか？
99%のママが知らない！？
【才能を引き出す食事】を学んでみませんか？

ポジショニング、コンセプト事例

- ① ペルソナ(理想のお客様)
→ 最近老けたし以前のメイクではダメだと悩むアラフォー女性
- ② 自分のUSP(強み)
→ 自身が40代。ヘアアレンジも可能
- ③ キャッチコピー、肩書
→ 年齢を魅力に変えるシンデレラヘアメイクレッスン ~ヘアメイクで人生はドラマティックに変わる~
シンデレラヘアメイク 下平芙美子

【名古屋/地下鉄鶴舞線いりなか駅 徒歩30秒】 40代からのメイク&ヘアアレンジ教室 SOPHIA.

女の魅力は40歳から。鏡を見るたびに嬉しくなる♡

シンデレラヘアメイク
下平 芙美子

メイクレッスン

ヘアアレンジレッスン

オリジナルリボン

年齢を魅力に変える
シンデレラヘアメイクレッスン

~ヘアメイクで人生はドラマティックに変わる~



あると超絶便利な一冊

強みをより魅力的に伝える
バカ売れキーワードを
使いましょう！

バカ売れキーワード1000
堀田 博和 (著)
1,620円

2つの違いを抑えておきましょう

ヘッダーやバナー
画像で使います。

【キャッチコピーのポイント】
分かりやすさとインパクト

サイト自体の名前
(ブログタイトルでも可)
で使います。

【サイトタイトルのポイント】
検索キーワードと簡潔さ

【休憩】





検索でお客様を集める
キーワード設定



検索に強くなるキーワード設定

長期的にWebから集客・売上を
安定させたいなら

【検索】に強くなろう！



検索に強くなるキーワード設定

■ Google検索の仕組み

クローラーはロボットなので感情は無く
データで優良度を測るしかなかったが
近年はAIも導入されさらに複雑に。

このサイトは…

- どんなキーワードが使われてる？
- 何回くらい同じキーワードがある？
- みんなどれくらいの時間見てるかな？

Google

情報を集めてこい！



クローラー



クローラー



クローラー



クローラー



クローラー

検索に強くなるキーワード設定



Googleは正しく価値のある情報をいち早く届けたいという理念で運営されています。

＝内容が良くないと上位表示されない

検索に強くなるキーワード設定

Q、Googleでの検索エンジンの順位はどうやって決まる？

A、Googleに優良サイト(情報)だと認められること



じゃ～どんな基準で
優良サイトかを決めるのか？

検索に強くなるキーワード設定

Q、どんな基準で優良サイトかを決めてるの？



- 更新頻度
- アクセス数
- 被リンク
- 滞在時間
- キーワードの出現回数

※ただしこのルールもいきなり変わることがあります。

→ 最後の2つは「書き方」が大事！

検索に強くなるキーワード設定

■ 検索強化記事



滞在時間とキーワードの出現回数を意識

最後まで読みたくなるボリュームのある内容
何度も同じキーワードを違和感なく書く

→ ノウハウ記事がオススメです。(例)

検索に強くなるキーワード設定

■ 検索強化記事



もっとシンプルに、内容が良い記事ってどんな記事？

調べたい事に関して詳細に書かれており、
そのお題に対してプラスアルファの情報が
しっかりと掲載されている記事のこと。

検索に強くなるキーワード設定

■ルールが変わることもあります



「テーマ」はOK。「記事最後」のメタタグの複数設置はNG

田 テーマ

- ★自由が丘スタジオメニュー一覧 (11)
- ・自由ヶ丘 ヨガ レッスン紹介 (2)
- ・子宮美人のお話会 (1)
- ・自由ヶ丘 マタニティヨガ (10)
- ・自由ヶ丘 産後ヨガ (12)
- ・パーソナルレッスン (17)
- ・自由ヶ丘 マスターストレッチ (14)
- ・自由ヶ丘 ベリーダンス (12)
- ・自由ヶ丘 で仕事帰りに受けられるクラス (19)
- ・自由ヶ丘 癒しのレッスン (7)
- ・自由ヶ丘 朝ヨガ (3)
- ・自由ヶ丘 ボディメイク (11)
- ・疲れている方のヨガ (3)
- ・自由ヶ丘 ヨガの本質を学ぶ (16)
- ・自由ヶ丘 スタジオギフト特別講座 (34)
- ・自由ヶ丘 ヨガ基礎レッスン (8)
- ・自由ヶ丘 女性性を高めるクラス (10)
- ・自由ヶ丘 妊活 (1)
- ・スタジオギフト特別講座レポート (15)

最近あまりハードなヨガクラスが受けられないので、リラクゼーション系などがあると嬉しいです。

今日のお話も自分自身にとって気付くことがいくつかあり参考になりました。

ありがとうございました。

呼吸を深めるために道具を活用してアーサナをする点が為になりました。

自分の中にウジャイ呼吸とはこうあるべきというこだわりがあり、それに囚われていたことに気付けたのが良かったです。

生徒一人ひとりに向ける先生の言葉を前回は今回も楽しみに聞いていました。

次回もじっくり味わいたいです。

皆さま、素敵なお感想をありがとうございました^^

Next Innovation 住福 純

[ホームページ](#) / [アメブロカスタム](#) / [継続コンサルティング](#) / [お問合せ](#)

私は福岡だけでなく、北九州、久留米、熊本、長崎、佐賀、鹿児島、大分、宮崎などの九州各地から、東京、大阪、名古屋、北海道、海外まで多方面でコンサルを行っています。

ブログ集客、メルマガ集客、セミナー集客、Facebook集客、LINE@集客、インスタグラム集客、動画集客、YouTube集客、チラシ集客、ホットペッパー集客、手紙集客、雑誌集客、WordPress、リザーブスなど幅広いコンサルスキルであなたのブランディング、売り出しを徹底サポート致します。

検索に強くなるキーワード設定

【ワーク3】

お客様はどんなキーワードで
あなたに辿り着きますか？

検索回数が多いキーワード
例: サロン、新宿

ビッグキーワード5個
スモールキーワード10個

検索回数が少ないキーワード
例: ニキビ、オールハンド

検索に強くなるキーワード設定

考えたキーワードは
キャッチコピー作成時や
インスタ、Twitterのタグにも
ご活用ください。



サービス価格の決め方



皆さんは
何を【基準】に
値段を決めていますか？

■ お金とは

お金 = 決心料

決めるところで、しっかりお金を頂く。

金額によってお互いのマインドも大きく変わる。

起業の基礎

■ お金とは

お金 = 決心料

お客さんは、いくら払ったら

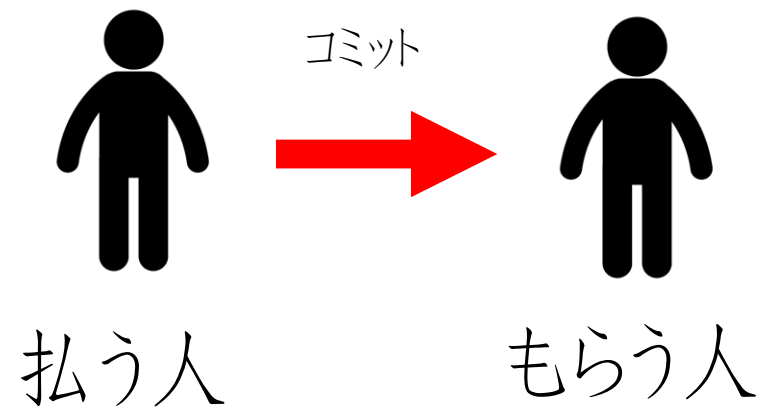
「本気でやろう！ 変わろう！」

と感じて動く金額かを考える。

起業の基礎

■ お金とは

お金 = 決心料



覚悟して払うから
自分事として真剣に捉え、動く
= いい結果を生む

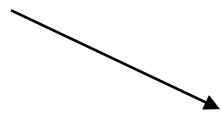
起業の基礎

■提供価格が安いのは誰のため？

【自分】

集客しやすい

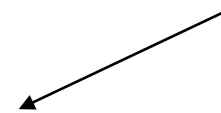
責任:少ない



【お客さん】

参加しやすい

覚悟:小さい



結果は出る？

お客さんに
サービスを提供すること
＝ 仕事

起業の基礎

■提供価格が高いとどうなる？

集客は

【自分】

実績と信頼次第

責任:大きい

【お客さん】

求めている人だけ来る

覚悟:大きい

結果が出やすい！

口コミや紹介も
起きやすい！

お客様の
より良い未来を創ること

＝ 志事

仕事と志事

どっちがやりたいかで
最終的な価格を決める

ただし起業初期は
安くてもいいから沢山の
経験と実績を積むこと！

起業の基礎

■ お金とは

お金は、
お金より大切なものを
守るためのものである。



起業の基礎

■お客さんが本当に喜ぶサービスなら



個人事業の皆さんが
稼げるようになれば



世の中は確実に良くなる！

自信をもってお金を頂いてください！

以上

おつかれさまでした。

【ワーク4】

第一回～第二回の講義を終え
いまやるべき課題や
アクションはなんでしょう？

シェアタイム

【次回開催:2月13日】

3回目 ブログ集客&ライティング基礎

- アメブロもワードプレスも簡単！ブログ集客
- 書けば売れる！集まる！ライティング心理学
- それが欲しい！と言われる販売記事の書き方
- 超大企業が実践する秘密のSEO講座

