©まなびんコーチ

ビジネスのターゲットと

キャッチコピー検討シート

１　ターゲット

1. 概ねどんな人をターゲットにするか

例）主婦、会社員、非常勤、アルバイト、フリーランス、経営者、

士業、子育て中の人など

　　　男性・女性など

　　　30～40代など

|  |
| --- |
|  |

1. (1)のうち、今すぐサービスを欲しがりそうな人は誰か

「今すぐ客」の方が、営業効果が高いので、ここを絞り出すのは重要

|  |
| --- |
|  |

1. (2)の人のどんな悩みを解決したいのか

例）（私まなびんの例を含む）

・　会社で仕事をそれなりに頑張っているけど、やりがいを感じられ

ず、ストレスも多く、この仕事をずっと続けられそうな気がしない

　　　・　今の仕事は、忙しい割には収入が低く、このまま続けたら心身の

健康が心配

・　起業・副業といっても、たくさんあって、どれをどのようにや

っていけばいいか、わからない

・　今、事業をやっているが、思うように稼げていない

・　いろいろ努力はしているけど、集客できない

　　　　　など

|  |
| --- |
|  |

２　解決策

　　別のシートで検討した、「解決策」をもう一度精査し、記載する。

例）（私まなびんの例を含む）

　（日本でレアな、私のコーチング ＋ 集客コンサルティングを受けて、）クライアントが、その強みを活かしたコーチ・コンサルなどのサービスパッケージを作り上げ、集客法も身に付け、起業・副業すること

　など

|  |
| --- |
|  |

３　ベネフィット

別のシートで検討した、「ベネフィット」をもう一度精査し、記載する。

・　私のサービスを受けたら、どうなるのか？

・　どんな人生になるのか？

　　（ベネフィット　＝　得られる利益、状態

　　　　　　　　　　　　悩んでいる状態から、理想の状態に

連れて行ってあげる）

　例）（私まなびんの例）

貴方は今、○○○ということで悩んでいらっしゃますが、私のサービ

スを実際に受けたクライアントさん達は、比較的短期間のうちに、コー

チングやコンサルティングのサービスパッケージを作り上げ、自立し

て稼ぐ力を身に付けて、時間的・経済的にゆとりのある暮らしを実現し

ておられます

など

※　悩みとベネフィットの差が大きいほど、サービスに魅力を感じる

|  |
| --- |
|  |

４　キャッチコピー

　　悩み（ターゲットの修飾語として記載）　＋　ターゲット　＋　解決策

＋　ベネフィット

　　で構成すること。

|  |
| --- |
|  |

©まなびんコーチ