

ブログコンセプトと見込み客 の設定方法

ペルソナ設定はこうやれ！

**ブログの成果を二分する
重要ポイントは
コンセプトと見込み客**

今回は
集客ブログ構築に必要な
ターゲット(見込み客)
の設定方法を解説します。

**あなたのブログの目的は、
見込み客の悩みの解消
見込み客の欲求を満たすこと。**

**そして、その先にある
商品やサービスの存在を知ってもらい
必要性を感じてもらうこと。**

ブログで一番大切なのは

あなたの持つ

商品や情報・ノウハウが

どんな悩みを抱えた人の

役に立てるか

★ WORK【1】

**自分はこの人役に立てる！
この人の悩みを解決できる！**

**という自分の強みを
10個以上書き出してみよう。**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

★ WORK【2】

見込み客(ペルソナ)が
今解決すべき一番深い悩み、
「考え出したら夜も眠れなくなる」課題は何か
考えていることを書き出してみましょう。

見込み客が今解決すべき悩みは何か？

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

★ WORK【3】

見込み客(ペルソナ)が
悩みを解決した先にある
ゴール・目標は何か
書き出してみましよう。

見込み客の悩みの先にあるゴールや目標

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

★ WORK【4】

ここまでを振り返って
あなたはあなた自身が考えた
見込み客の悩みに対し
どんなことで役立てるのか
書き出してみましょう。

見込み客のどんな悩みに対しあなたは役に立つことができますか？

1.

2.

3.

4.

5.

以下、〈第四章〉でも使用します。

洗い出してメモに残しておいてください。

- 見込み客の情報源は？
- よく使うデバイスは？(パソコン？ スマホ？ タブレット？)
- よく読む雑誌・ブログ・WEBサイトは？
- よく使う SNS は？
- どんなシーンで悩みに関する検索をする？
- 主にネットを使う時間帯は？
- なぜ今まで悩みを解消できなかったのか？

★ WORK【5】

【1】～【4】の情報をもとに
見込み客とその悩み
そしてあなたの強みを
組み立てるワークをしましょう！

今回のワークの情報をもとに以下の ①～③ を考えてみましょう

①

という悩み・課題がある人に

②

という自分の強みを使って

③

という新しい未来を手にしてもらう！

今回のまとめと次回予告

**「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！**