

**見込み客を集客できる
ブログ構築に必要な
コンセプトの設定方法は
これ！**

**あなたのブログは
何が目的でしょうか？
コンセプトの決め方とコツを
マスターして下さい。**

★ WORK【1】

ターゲット(見込み客)を決めよう！

ターゲット（見込み客）について、以下の項目ごとに書き出してみましょう。

1. ターゲット（見込み客）の悩み・怒り：
2. ターゲット（見込み客）が叶えたいと願う理想の未来：
3. 理想の未来を実現できない理由・障害：

★ WORK【2】

販売するサービスや商品を決めよう！

ブログを通して、何を販売し、何をもって収益を上げるのか、書き出してみましょう。

1. あなたが取り扱う（扱っている）商品・サービス
2. 別オファー（特典など）
3. どういった場合に使用するのかの想定（ターゲット（見込み客）が理想とする未来を実現するため、どのポイントで使うのか）

★ WORK【3】

**あなたのブログならではの
特徴や強み(USP)を
見つけよう！**

以下の項目を参考に、ターゲット（見込み客）が悩みを解決できなかった原因にフォーカスして解決策を考えてみましょう。

1. 敵（今までうまくいかなかった原因）をつくる
2. 他と違うユニークなアイデア（解決策）

★ WORK【4】

なぜそのコンセプトなのか
洗い出してみよう！

以下の項目に回答し、ターゲット（見込み客）があなたの商品を手に入れることで得られるメリットを掘り下げてみましょう。

1. なぜ、その商品カテゴリーなのか？
2. なぜ、その商品（その人）なのか？（他との比較）
3. なぜ、今買わないといけないのか？

★ WORK【5】

ターゲット(見込み客)につながるストーリーを作成してみよう！

以下の項目に回答し、あなたの商品やサービスに紐づくストーリーを考えましょう。

1. 自分のビジネスに至るストーリー（挫折 → きっかけ → ハッピー）
2. ストーリーを通して生まれたビジネスを伝えたい、ターゲット（見込み客）へのメッセージ
3. あなたのビジネスの理念・ミッション

- **ターゲット(見込み客)は
○○を実現したいけど
それがうまくいかずに悩んでいる人である**
- **そのターゲット(見込み客)に対し、ブログを通し
どのような切り口でその問題解決方法を
発信していくのかを明確にする**

という構図が見えてきたのではないのでしょうか？

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！**