



LP成功ロードマップ実践マスター講座 ライブセミナー第2回

世界一高いタワー

世界一高いタワー

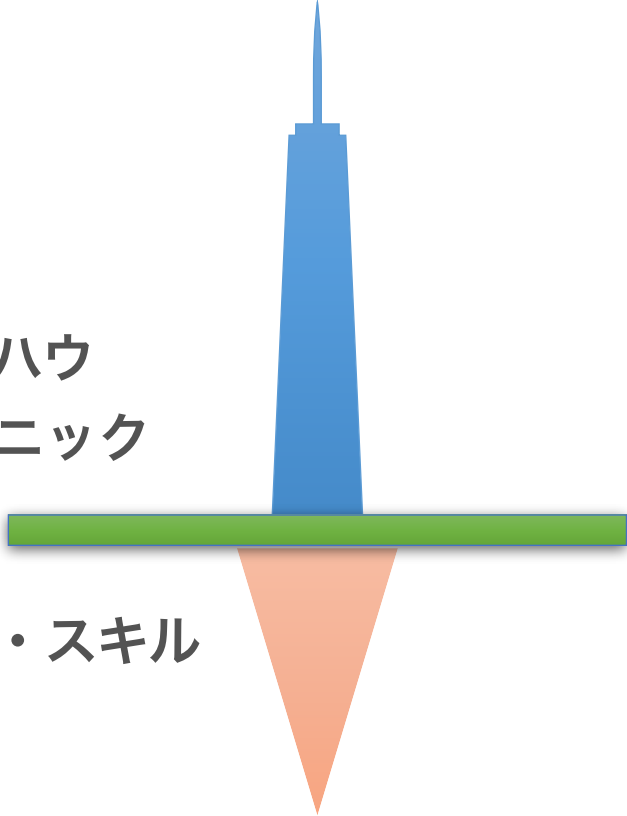
- ドバイにある「ブルジュ・ハリファ」：
828m
 - アラブ首長国連邦のドバイにある、
世界一高い超高層ビル
 - 基礎部分：70m
- 東京スカイツリー：600m
 - 基礎部分：50m





世界一高いタワー

- 高みにいくためには、上を伸ばすには、
下を伸ばすしかない

- 
- 結果
 - ノウハウ
テクニック
 - 知識・スキル
 - マインドセット

LP成功ロードマップ完全版



小さく
テスト

GOAL



捏造ノウハウ
LPテンプレート



“売れる商品”
探索

集客拡大

作戦会議

START



1stステージ

“売れる商品”探索

<前回の課題>今すぐ行う事

◎ ステップ1

- あなたの欲望・フラストレーション・恐怖・怒りを書き出して下さい。(出来れば5つずつ書き出してください)

◎ ステップ2(いずれかを行って下さい)

- 誰か1人と雑談し、欲望・フラストレーション・恐怖・怒りを抽出してください。
- 見込み客orお客さんとコミュニケーションし、欲望・フラストレーション・恐怖・怒りを抽出してください。



<前回の課題>今すぐ行う事

◎ ステップ3

- 6つの質問を通して、あなたの内的価値を書き出してください
- 情熱・才能・知識スキル・人脈・人格

前回のワークのポイント

- ◎ 4つの感情を発見する事から、相手への理解が始まる
- ◎ 理解(認識)した後に、「じゃあ、どうするか？」を考えてみる
 - どうすれば、4つの感情が解決・緩和・充足するだろう？
 - 例：感染症でいつ自分が発症するか怖いという「恐怖」
 - 免疫を高めるためには、どうすればいいのか？を調べてみる
- ◎ 完璧主義にならない
 - まずは小さくテストでいい。ただしテストしないと始まらない



ワークタイム

- 今週の出来事とフィードバックをシェアしてください。
- 前回の課題「今すぐ行う事」を実践してみて、どのような気づきがあったか？をシェアしてください。
 - 予想通りだった事
 - 予想外だった事
 - 新しい発見があった事
- 課題を通して、「じゃあ、どうすればいいか？」「その1歩目に何かできそうか？」具体的なアクションを1つ考えて下さい。



“売れる商品”の作り方 4ステップ

◎ IRET(イレット)

- ステップ1:アイデア
- ステップ2:リサーチ(探索) → **本日はココ**
- ステップ3:エディット(編集)
- ステップ4:テスト

IRETの”I” アイデア



アイデア発掘のテクニック

- Googleで検索する
- Googleキーワードプランナーを利用する
 - 「LP成功への道プロジェクト」で概要をお伝えしています
- Yahoo知恵袋で悩みを発掘する
- 変わり目を狙う：法律・季節・時期や流行
- 居酒屋にシラフで行って盗み聞きする
 - お酒が入ると、人のニーズやリクエストが顕在化しやすい



キーワード検索ツール

- **Googleキーワードプランナー**：使うまでに設定が必要
- **Ubersuggest**：検索ボリュームと関連キーワードが分かる(無料は制限あり)
- **あらまきじゃけ**：検索ボリュームが分かる。関連キーワードも提案
- **ラッコキーワード**：関連キーワードを提案してくれる
- **連想類語辞典「シソーラス」**：類語を検索できる



キーワード検索におけるポイント

- ◎ 検索ボリュームはどれくらいか？
 - 多い：月間1万検索 やや多い：約5000検索 ニッチだが需要あるかも：約3000検索
- ◎ どんなサイトや記事内容・広告が表示されているか？
 - あなたが提供したい商品におけるニーズを感じるか？
- ◎ どんな関連キーワードで検索しているか？(サジェスト)



検索の先にいる”人”をイメージする

- ◎ このキーワードを検索する人は、どんな人か？
- ◎ どんな欲望・恐怖・フラストレーション・緊急性を抱えているか？
- ◎ 他にどんなキーワードで検索しそうか？



ワークタイム

- 検索ツール「**Ubersuggest**」を使って、次の事を調べて下さい。
 - 月間検索ボリューム
 - 関連キーワード
 - 他にどんなキーワードで検索しそうか？
 - そのキーワードの検索ボリュームと関連キーワードを調べてください。
- 3つのキーワードで、上記を行って下さい。



緊急性を上げる

- “売れる商品”
 - 恐怖×フラストレーション×緊急性×欲望
- 緊急性を上げる事で、“今すぐ”商品になっていく
 - 誰？：見込み客をズラしてみる・絞り込む
 - どこ？：市場を変える・商圈を変える
 - 何？：商品を変える
 - どうやって？：商品やサービスの提供方法を変える



ワークタイム

- ◎ あなたの商品を”今すぐ商品”にするために、どのようなズラし方ができるか？を考えてみて下さい。
- ◎ ポイント
 - ついつい固定化してしまう思考を、軟化させて、ダイナミックに考える習慣をつける事ができる
 - 商品に固執せず、見込み客と結果に注目できるようになる

IRETの”R” リサーチ



3つのリサーチ

- ◎ お客さん・見込み客のリサーチ
- ◎ ライバル(競合)のリサーチ
- ◎ 自分自身のリサーチ



お客さん・見込み客のリサーチ

- ◎ 『4つの感情』に注目する
- ◎ どんな4つの感情を持っているか？ → 書き出す
 - 欲望・フラストレーション・恐怖・怒り
 - それらの感情を持っている人はどんな人か？
- ◎ 見込み客はどんな人か？ → 書き出す
 - 見込み客は、どんな4つの感情を持っているか？
 - 欲望・フラストレーション・恐怖・怒り


アプローチ：ペルソナ設定

- ◎ 見込み客を鮮明する事で、4つの感情がより明確にイメージできる
- ◎ ペルソナ設定シート → 別途配布いたします

| | | | | |
|------|--|------------------|--|--------------------|
| 名前 | | 住所 | | 画像 (ターゲットのイメージ) |
| 年齢 | | 家族構成 | | |
| 性別 | | 趣味 | | |
| 職業 | | 休日の 過ごし方は？ | | |
| 仕事内容 | | 人間関係は？ | | |
| 年収 | | コンプレックス はあるか？ | | |

アプローチ：ペルソナ設定

◎ 事例：婚活サービスのペルソナ設定

| | | | | |
|------|-------------|--------------|---|--|
| 名前 | 宮下 怜子 | 住所 | 兵庫県 西宮市 | 画像 (ターゲットのイメージ)  |
| 年齢 | 40歳～44歳 | 家族構成 | 父・母・祖父・祖母・兄・妹 | |
| 性別 | 女性 | 趣味 | <ul style="list-style-type: none"> ・年2回の海外旅行 ・ヨガ、冬はスノーボード | |
| 職業 | 上場企業の会社員 | 休日の過ごし方は？ | <ul style="list-style-type: none"> ・女子会やランチ交流 ・動画配信サービスを視聴 | |
| 仕事内容 | 営業事務・サポート | 人間関係は？ | <ul style="list-style-type: none"> ・大学の友人2人 ・SNSで繋がりのある薄い関係7人 | |
| 年収 | 650万円～700万円 | コンプレックスはあるか？ | 高校、大学の友人はすでに結婚していて、自分だけがとり残された感がある。 | |
| | | | | |



アプローチ：ペルソナ設定

○ 事例：スープストック

○ 【基本情報】

- ・秋野つゆ ・37歳 ・女性 ・都内在住
- ・独身か共働きで経済的に余裕がある
- ・都心で働くバリバリのキャリアウーマン

○ 【特徴】

- ・社交的な性格・自分の時間を大切にする・シンプルでセンスの良いものを追求する・個性的でこだわりがある・装飾より機能を好む・フォアグラよりレバ焼きを頼む・プールに行ったらいきなりクロールから始める



フュージョンテクニック

- 複数人(10人がベスト)の見込み客を設定し、重なるポイントを整理する
 - 共通の4つの感情
 - 共有の悩み
 - 共通の境遇や状況
 - 共通の家族構成・年収
 - 共有のライフスタイル
- 5人や3人でもOK！ →完璧主義にならない



ワークタイム

- ◎ あなたの商品の見込み客を3人イメージしてください
- ◎ その3人が共有して抱く共通項を発掘してください
 - 共通の4つの感情
 - 共有の悩み・境遇や状況・家族構成・年収・ライフスタイル
- ◎ 具体的なほどいいので、たくさん挙げる以上に、1つの項目を具体的に表現してみる事を意識してください(妄想するレベル)



ライバルのリサーチ

- ◎ あなたと同じようなサービスを既に行っているライバル(競合)を探索
- ◎ ポイント
 - ライバルと競争するためではなく、競争を避けるために行う
 - ライバルが満たせていない価値(USP)はないか？
 - カラフル：LPに特化して、LPに必要な機能だけを盛り込む
 - 自分だからこそできて、ライバルには出来ない事はないか？
 - カラフル：個人展開なので、低価格で継続販売



ライバルの探し方

- ◎ Google検索
- ◎ ライバルが出品しているマーケットサイト
 - 情報教材：ASP(例：インフォトップ)
 - サービス：クラウドソーシング(例：ランサーズ)
 - 物販：アマゾン・楽天・Yahoo
- ◎ 他にも「業界誌」「業界専門ポータル」なども場合によってチェック

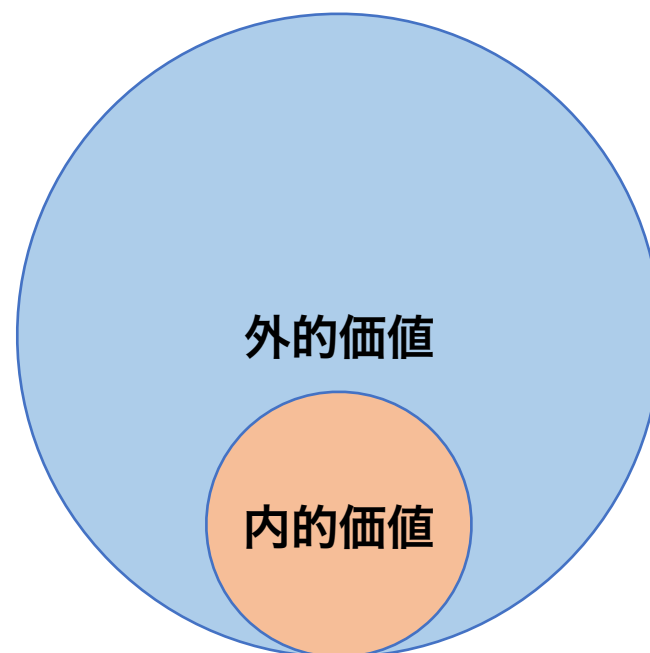


ワークタイム

- ◎ ライバル(競合)を探索を行なって下さい。
- ◎ 自分のサービスとの違いを発見してください。
 - ライバルが満たせなくて、自分が満たせる価値はないか？
 - 自分だからこそできて、ライバルにはできない事はないか？

自分自身のリサーチ

- 自分の内的価値を洗い出す
- 5つの内的価値
 - 情熱
 - 才能
 - 知識・スキル
 - 人脈
 - 人格



内的価値を発掘する6つの質問

- ◎ ついつい時間を忘れてやってしまう事は何か？ (情熱・才能)
- ◎ 自分がしゃべり続けられる事は？ (情熱・知識スキル)
- ◎ 他の人よりも、コスト少なく出来るものは？ (才能・知識スキル)
 - コスト:時間、お金、物理的エネルギー、精神的エネルギー
- ◎ 自分ならではの経験があるからこそ出来るものは？ (才能・知識スキル)
- ◎ 自分ならではの関係性があるからこそ出来るものは何か？ (人脈)
- ◎ 「～～さんて、～～ですよね！」とよく言われる事は？ (人格)



内的価値を発掘するポイント

- いきなり他者と比べるのではなく、自分の中で比較する
- 内的価値を活かしてビジネスが出来れば、「モチベーション」「頑張る」という概念がなくなる



<まとめ>3つのリサーチ

- ◎ お客さん・見込み客のリサーチ
- ◎ ライバル(競合)のリサーチ
- ◎ 自分自身のリサーチ



<第2回目>今すぐ行う事

◎ ステップ1

- あなたが「他の人と違うからこそ」得をした事例を1つ挙げて下さい。
 - 例：集団行動に馴染めない→自分のやりたいように社会と関われる起業を選択した事で、今の生活が手に入った

◎ ステップ2

- 今日のワークの中で、任意のワークをピックアップして、さらに30分間取り組んでください。
 - 十分にできなかったもの、より深めたいもの など



次回のライブ配信

- ◎ 8月21日(土)14:00～
- ◎ テーマは「小さくテスト1」
 - 2ndステージへと入っていきます
- ◎ 講座に関する質問はFBグループの「Q&Aスレッド」にお願いします
 - LINEやメルマガ返信ではなく、スレッドにお願いします



作業会のご案内

- ◎ 8月22日(日)10:00～17:00
- ◎ テーマは「売れる商品探索&小さくテスト」
 - 各自作業したい事を決めていただき、取り組んでいただきます。
 - やり残しているワークや課題
 - 探索(リサーチ)活動・調べもの・LP制作など
 - 入退室自由です
 - ただし「フィードバックタイム中」は入退室しないで下さい



作業会のご案内

◎ タイムスケジュール～朝の部～

● 作業タイム 25分→休憩5分

- 10:00～10:30 / 10:30～11:00 / 11:00～11:30

● フィードバックタイム

- ブレイクアウトルームで、フィードバックしあう時間

- 11:30～12:15

● お昼休憩後、江藤による質疑応答タイム

- 13:30～14:00



作業会のご案内

◎ タイムスケジュール～昼の部～

- 作業タイム 25分→休憩5分

- 14:00～14:30 / 14:30～15:00 / 15:00～15:30

- フィードバックタイム

- → ブレイクアウトルームで、フィードバックしあう時間

- 15:30～16:15

- 江藤による質疑応答タイム

- 16:30～17:00



フォローアップセミナーについて

- ◎ 8月29日(日)14:00～ or 20:00～ を予定
- ◎ テーマ候補
 - Googleキーワードプランナーの設定
 - 集客の全体設計(フロントエンドからバックエンドまで)
 - カラフル認定講師 森下さんによるセミナー

Q&A

LP成功ロードマップ完全版



小さく
テスト

GOAL



捏造ノウハウ
LPテンプレート



“売れる商品”
探索

集客拡大

作戦会議

START





ご参加いただきありがとうございました