



Startupコンシェルジュ

【パーソナルブランディングコース】
②コンセプトづくりワーク



CONTENTS
目次

- 1.コンセプトとは？
- 2.コンセプトがなぜ大事なの？
- 3.どんな役割を果たすの？
- 4.良いコンセプトとは？
- 5.あなたのコンセプトを確立する材料提示



1.コンセプトとは？

- ビジネスコンセプトは、そのビジネスの「核となるアイデア」や「基本的な考え方」のことです。
言い換えると、そのビジネスが何をするのか、誰に対してどんな価値を提供するのかを簡単にまとめたものです。
- やさしい例えで説明すると
 - ビジネスコンセプトは、ビジネスの「心臓」のようなもの
 - 例えば、お店を開くときに、
「どんなお店にするか」
「どんな商品売るか」
「お客様にどんな喜びを提供するか」
を考えますよね。
 - この「どんなお店にするか」がビジネスコンセプト！



1.コンセプトとは？

- 具体的な例

- 「健康志向のカフェ」の例

- ビジネスコンセプト：健康を大切にする人たちに、美味しくて体に良い食事と飲み物を提供するカフェ

- このコンセプトが決まると、それに基づいてメニューを考えたり、お店の内装を決めたり、宣伝方法を考えたりできるようになる。



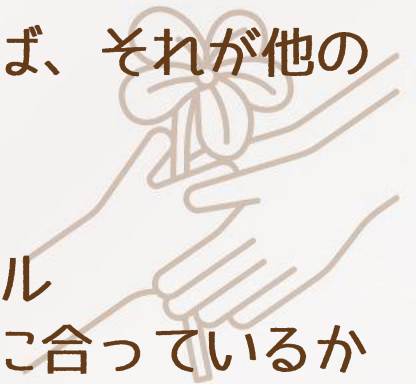
2.コンセプトはなぜ大事なの？

- ビジネスの「方向性」や「目的」をはっきりさせるから。
- コンセプトがないと、
 - 何をすべきか、
 - どんなお客様に何を提供すべきかが分からなくなり、
 - 迷いやすくなります。



3.コンセプトは、どんな役割を果たすの？

- 目指すべき目標や目的がはっきりする
 - 例えば、「健康志向のカフェを開く」と決めると、どんなメニューを作るべきか、どんなお客様をターゲットにするかが分かる。
- ビジネスの方向性を示してくれる
 - 例えば、「お客様に安心感を提供する」といったコンセプトがあれば、接客の仕方やお店の雰囲気作りがそれに合ったものになります。
- 競争相手と自分のビジネスを差別化するための基盤になる
 - 例えば、「手作りの温かみを大切にする」というコンセプトがあれば、それが他の大量生産の商品と差別化するポイントになります。
- お客様に自分のビジネスが何を提供するのかを伝えるための重要なツール
 - コンセプトが明確であればあるほど、お客様はそのビジネスが自分に合っているかどうかを判断しやすくなります。



4. 良いコンセプトとは？

- シンプルでわかりやすい
 - 誰にでもわかるような簡単な言葉で表現されていることが大事です。複雑な言葉や専門用語を避け、短くて明確にすることがポイントです。
 - 例: 「家族みんなが楽しめるカフェ」→これなら誰でも理解できます。
- 具体的
 - 何をするのか、どんな価値を提供するのが具体的に描かれていることが必要です。抽象的な言葉ではなく、具体的な内容が書かれていると良いです。
 - 例: 「自家製のスイーツと手作りの飲み物を提供するカフェ」
- 顧客に向けたもの
 - 誰に向けてのサービスなのかが明確であることが大事です。ターゲットとなるお客様がわかるようにします。
 - 例: 「忙しいママたちがリラックスできるカフェ」



4. 良いコンセプトとは？

- 価値提供が明確
 - お客様にどんな価値を提供するのか、どんな問題を解決するのがはっきりしていることが重要です。
 - 例：「新鮮な地元の食材を使った健康的な食事を提供するレストラン」
- 差別化がある
 - 他のビジネスとどう違うのか、どんな独自の強みがあるのかが示されていることが必要です。
 - 例：「地元のアーティストによる作品展示を楽しめるカフェ」



5.あなたのコンセプトを確立する材料提示

- あなたご自身のコンセプト（案）をコンシェルジュが提示します
- セッションで、一緒に検討してください

項目	内容
サービス名	心を温めるパワーストーンカウンセリング
対象者	自分に自信が持てず、前に進む一歩が踏み出せない女性
コンセプト	パワーストーンを用いて心の温かさと安らぎを提供し、内面から自分を好きになれるサポートをする
主な提供価値	潜在意識に基づいたパワーストーン選び、パワーストーンを通じて心の落ち着きと安心感を提供、お客様が笑顔で前向きに進むためのサポート
具体的な効果	心がホッと温かくなり、物事を受け入れやすくなる、自己肯定感が高まり、自分を好きになる、前向きな一歩を踏み出し、目標達成のサポート
価値観・信念	お客様の笑顔と幸せを大切にする、足踏みしている人を前に進ませるサポート、パワーストーンを通じて自己肯定感を高める
ミッション	パワーストーンので、人生を180度変え、自己肯定感を高め、前向きに生きる力を引き出すこと

次のステップ

- コンシェルジュから送られてくるあなたのコンセプト案を確認してください。
これらはあくまでも「タタキ台」です。
- 「確認テスト」にトライしてみてください
- 「セッション前アンケート」を記入してください
- 『③パーソナルストーリーづくりワーク』
の視聴に進んでください





聴いて頂いて

有難うございました ♪

Thank you