



Startupコンシェルジュ

【パーソナルブランディングコース】

⑤USPキャッチフレーズづくりワーク



CONTENTS
目次

1. USPキャッチフレーズとは？
2. USPキャッチフレーズがなぜ大事なの？
3. どんな役割を果たすの？
4. 良いUSPキャッチフレーズとは？
5. あなたのUSPキャッチフレーズを確立する材料提示



1. USPキャッチフレーズとは？

- USPキャッチフレーズとは、他の製品やサービスと差別化するために使う「特別な売り」を簡潔に伝える短い言葉のことです。
- そもそも、USPって何？
 - USPは「Unique Selling Proposition (ユニーク・セリング・プロポジション)」の略で、あなたの製品やサービスが他と比べて特別に優れているポイントや特徴のことを指します。簡単に言うと、「他にはない、あなたのビジネスだけが提供できる特別な価値」です。



2. USPキャッチフレーズはなぜ大事なの？

- お客さんに選ばれるため：
 - たくさんの製品やサービスがある中で、お客さんはどれを選ぶか迷います。USPキャッチフレーズがあると、あなたの製品やサービスの特別な魅力がすぐに伝わり、お客さんに選んでもらいやすくなります。
- 簡単に理解してもらえするため：
 - 人は忙しいので、長い説明を読むのは大変です。USPキャッチフレーズは短くて覚えやすいので、お客さんにあなたの製品やサービスの良さを簡単に理解してもらえます。
- 他と差別化できるため：
 - 同じような製品やサービスがたくさんある中で、USPキャッチフレーズがあれば、あなたのビジネスが他とは違う特別なポイントを強調できます。これにより、お客さんにとって特別な存在になります。



3. USPキャッチフレーズは、どんな役割を果たすの？

- 注目を引く：

- お客様の目に留まるために重要です。たくさんの選択肢がある中で、目立つUSPキャッチフレーズがあると、お客様の関心を引きつけることができます。

- 特長を伝える：

- あなたの製品やサービスの特別な魅力を簡潔に伝える役割があります。お客様は短い時間で、なぜそれが良いのかを理解することができます。

- 信頼を築く：

- USPキャッチフレーズがしっかりしていると、お客様はその特長に信頼を感じやすくなります。「この商品は本当に特別なんだ」と思ってもらえます。



3. USPキャッチフレーズは、どんな役割を果たすの？

- 記憶に残る：

- 短くてインパクトのある言葉は、お客さんの記憶に残りやすいです。次にその製品やサービスを必要としたときに、思い出してもらいやすくなります。

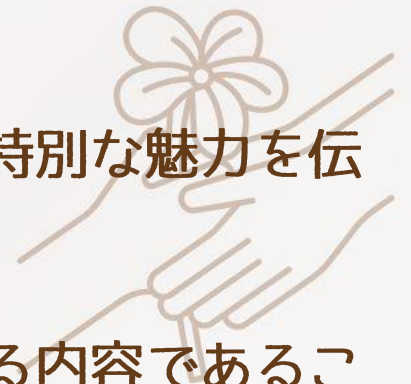
- 差別化する：

- 他の似たような製品やサービスと区別するための役割があります。USPキャッチフレーズがあると、「これが他と違う特別な理由」がはっきりわかります。



4.良いUSPキャッチフレーズとは？

- 短くて簡潔：
 - 短い言葉で、一目でわかるようにします。長い説明は避け、シンプルに特長を伝えましょう。
- 具体的：
 - 抽象的な言葉よりも、具体的な特徴や利益を伝えると効果的です。たとえば、「おいしい」よりも「低カロリーでヘルシー、でも美味しい」と具体的に伝える方が良いです。
- 魅力的：
 - お客さんにとって魅力的で、心に響く言葉を使います。お客さんが「これが欲しい！」と思うような表現が大切です。
- ユニーク：
 - 競合他社と差別化できる独自のポイントを強調します。他にはない特別な魅力を伝えることで、お客さんに選んでもらいやすくなります。
- 信頼感：
 - 嘘や誇張は避け、信頼できる情報を伝えます。お客さんが信じられる内容であることが大切です。



5.あなたのUSPキャッチフレーズを確立する材料提示

- あなたご自身のUSPキャッチフレーズ（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



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USPキャッチフレーズ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
- 『⑤USPキャッチフレーズづくりワーク』
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