

確認テスト

テスト問題と回答

質問	選択肢 A	選択肢 B	選択肢 C
1. USP キャッチフレーズとは何ですか？	あなたのビジネスの特別な売りを簡潔に伝える短い言葉	あなたのビジネスの目標を説明する短い言葉	あなたのビジネスの歴史を説明する短い言葉
2. なぜ USP キャッチフレーズは大事ですか？	お客さんにあなたのビジネスの特長を簡単に理解してもらうため	お客さんにあなたのビジネスの価格を理解してもらうため	お客さんにあなたのビジネスの規模を理解してもらうため
3. 良い USP キャッチフレーズの特徴は何ですか？	短くて簡潔で、具体的で、魅力的であること	長くて詳細で、抽象的で、説明が多いこと	短くて抽象的で、魅力が少ないこと
4. USP キャッチフレーズを作成する際に避けるべきことは何ですか？	嘘や誇張を避け、信頼できる情報を伝えること	特定の顧客に向けて作成すること	ビジネスの特長を具体的に伝えること
5. USP キャッチフレーズが持つ役割は何ですか？	顧客の注目を引き、特長を伝え、信頼を築き、記憶に残ること	顧客の購買意欲を高め、販売を促進し、利益を最大化すること	顧客の期待を超えるサービスを提供し、口コミを増やすこと

解説文

1. USP キャッチフレーズとは何ですか？

- **選択肢 A (正解)**：USP キャッチフレーズは、あなたのビジネスの特別な売り (Unique Selling Proposition) を簡潔に伝える短い言葉です。他の選択肢も重要ですが、特に選択肢 A が最も正確に説明しています。

2. なぜ USP キャッチフレーズは大事ですか？

- **選択肢 A (正解)**：USP キャッチフレーズは、あなたのビジネスの特長を簡単に理解してもらうために重要です。これにより、顧客は短時間であなたのビジネスの魅力を把握できます。選択肢 B や C も役立ちますが、特に選択肢 A が最も重要です。

3. 良い USP キャッチフレーズの特徴は何ですか？

- **選択肢 A (正解)**：良い USP キャッチフレーズは短くて簡潔で、具体的で、魅力的です。選択肢 B や C は避けるべき特徴を含んでいます。

4. USP キャッチフレーズを作成する際に避けるべきことは何ですか？

- **選択肢 A (正解)** : 嘘や誇張を避け、信頼できる情報を伝えることが重要です。選択肢 B や C も重要ですが、特に選択肢 A が最も重要です。

5. USP キャッチフレーズが持つ役割は何ですか？

- **選択肢 A (正解)** : USP キャッチフレーズは顧客の注目を引き、特長を伝え、信頼を築き、記憶に残る役割を持ちます。選択肢 B や C も重要な役割を持ちますが、特に選択肢 A が最も包括的です。