

この講座の目的・概要

目的

この講座の目的は、参加者が自分のビジネスを他と差別化するための特別な売り（USP：Unique Selling Proposition）を簡潔に伝えるキャッチフレーズを作成できるようにすることです。これにより、参加者は顧客に対して自分のビジネスの特長をわかりやすく、魅力的に伝えることができます。

概要

この講座は以下の内容で構成されています：

1. USP キャッチフレーズとは？

- USP キャッチフレーズの定義と、その重要性について説明します。
- USP (Unique Selling Proposition) の基本的な概念を理解し、ビジネスの特別な価値を明確にします。

2. USP キャッチフレーズがなぜ大事なのか？

- 顧客に選ばれるために USP キャッチフレーズが必要な理由を説明します。
- 短くて覚えやすいキャッチフレーズが、顧客に製品やサービスの特長を簡単に理解してもらう手助けをします。

3. USP キャッチフレーズの役割

- 注目を引く：顧客の関心を引きつける力を持ちます。
- 特長を伝える：製品やサービスの特別な魅力を簡潔に伝えます。
- 信頼を築く：特長を明確にすることで顧客の信頼を得ます。
- 記憶に残る：短くてインパクトのある言葉で顧客の記憶に残ります。

4. 良い USP キャッチフレーズとは？

- 短くて簡潔であること
- 具体的であること
- 魅力的であること
- ユニークであること
- 信頼感があること

5. あなたの USP キャッチフレーズを確立する

- 自身の USP キャッチフレーズのアイデアを具体的に検討します。
- 提示されたアイデアを元に、最適なキャッチフレーズを作成します。

受講後のステップ

- 提示された USP キャッチフレーズの家を確認し、セッションで検討します。
- 確認テストとセッション前アンケートを実施し、次の講座に進みます。