



Startupコンシェルジュ

【パーソナルブランディングコース】
⑥USPプロフィールづくりワーク



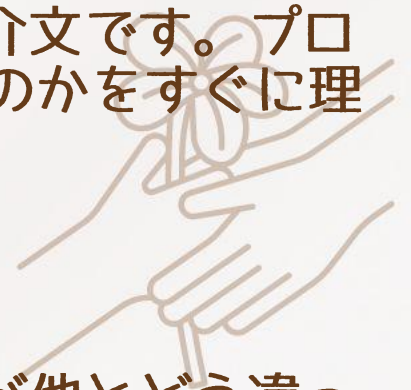
CONTENTS
目次

1. USPプロフィールとは？
2. USPプロフィールがなぜ大事なの？
3. どんな役割を果たすの？
4. 良いUSPプロフィールとは？
5. あなたのUSPプロフィールを確立する材料提示



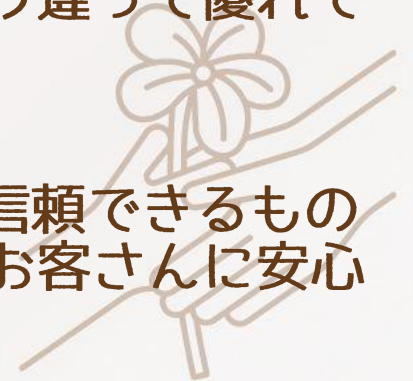
1. USPプロフィールとは？

- USPとは何なのか？
 - Unique（ユニーク）：他にはない特別な点
 - Selling（セリング）：売するための
 - Proposition（プロポジション）：提案
 - USPIは、あなたのビジネスや商品が他の競合と比べてどのように優れているか、特別なポイントを一言で表したものです。これにより、お客さんは「なぜあなたのビジネスや商品を選ぶべきか」がすぐにわかります。
- 一般に言うSNS等でのプロフィールとは？
 - SNSやブログのプロフィールは、あなた自身やビジネスの簡単な紹介文です。プロフィールを見た人が、あなたがどんな人で、どんなことをしているのかをすぐに理解できるように書かれています。
- USPプロフィールとは？
 - 一般的なSNSやブログのプロフィールに、あなたのビジネスや商品が他とどう違って特別か（USP）をわかりやすく盛り込んだものです。



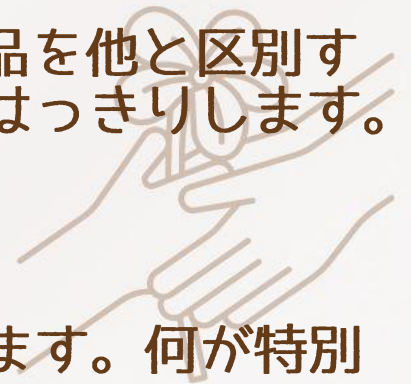
2. USPプロフィールはなぜ大事なの？

- 一目でわかる
 - USPプロフィールを使うと、あなたのビジネスや商品が他とどう違うのか、一目でわかります。初めて見た人でも、すぐにあなたの強みを理解できます。
- お客様の興味を引く
 - たくさんの選択肢がある中で、お客様があなたのビジネスや商品に興味を持つためには、他と違う特別な点を伝えることが大事です。USPプロフィールはその役割を果たします。
- 他と差別化できる
 - 競争が多い市場では、他とどう違うのかをはっきり伝えることが重要です。USPプロフィールを使うことで、あなたのビジネスや商品が他の競争とどう違って優れているかをアピールできます。
- 信頼感を生む
 - USPプロフィールは、お客様に対してあなたのビジネスや商品が信頼できるものであることを示します。特別な点や強みを具体的に伝えることで、お客様に安心感を与えます。



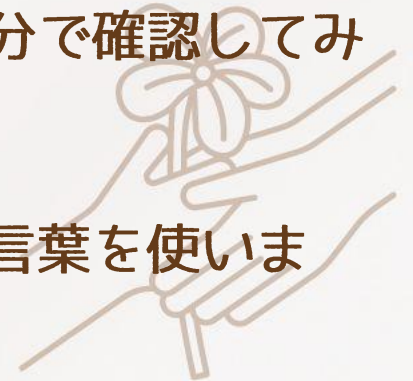
3. USPプロフィールは、どんな役割を果たすの？

- あなたの強みを伝える
 - USPプロフィールは、あなたのビジネスや商品が他とどう違って特別かを伝えます。これにより、初めて見る人にもあなたの強みがわかります。
- お客様の興味を引きつける
 - 特別なポイントがわかりやすく書かれていると、お客様の興味を引きやすくなります。たくさんの選択肢の中で目立つことができます。
- 他と区別する
 - 多くの競合がいる中で、USPプロフィールはあなたのビジネスや商品を他と区別する役割を果たします。これにより、お客様はあなたを選ぶ理由がはっきりします。
- 信頼感を与える
 - 特別なポイントを具体的に伝えることで、お客様に信頼感を与えます。何が特別なのが明確であれば、お客様は安心して選ぶことができます。



4.良いUSPプロフィールとは？

- 特別な点を明確にする
 - あなたのビジネスや商品が他とどう違って特別かをはっきり書きましょう。
- お客さんにとっての利益を伝える
 - お客さんがあなたのビジネスや商品を選ぶことで、どんな良いことがあるのかを伝えましょう。
- 短くてわかりやすい
 - 長すぎず、簡潔でわかりやすい言葉を使いましょう。誰でもすぐに理解できるようにします。
- 本当にその通りか確認する
 - あなたのビジネスや商品の特別な点や利益が本当にその通りか、自分で確認してみましょう。誇張や嘘がないようにします。
- 読む人の気持ちを考える
 - お客さんが読むときの気持ちを考えて、親しみやすく、興味を引く言葉を使いましょう。



5.あなたのUSPプロフィールを確立する材料提示

- あなたご自身のUSPプロフィール（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プロフィール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
- 『⑦お客様へのクレドづくりワーク』
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