

## この講座の目的・概要

### 目的

この講座の目的は、あなたのビジネスや商品が他とどう違って特別であるか（USP: Unique Selling Proposition）を明確にするプロフィールを作成することです。これにより、初めて見る人でも、すぐにあなたの強みや特別なポイントを理解できるようになります。

### 概要

#### 1. USP プロフィールとは？

- **定義:** USP プロフィールは、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。
- **一般的なプロフィールとの違い:** SNS やブログの簡単な紹介文に対し、USP プロフィールは特別な点を強調します。

#### 2. USP プロフィールの重要性

- **一目でわかる:** ビジネスや商品の特別な点を簡潔に伝えることで、初めての人にも強みがわかります。
- **お客様の興味を引く:** 多くの選択肢がある中で、特別なポイントを伝えることで、お客様の興味を引きやすくします。
- **差別化できる:** 競合が多い市場で、他とどう違うのかを明確に伝えることができます。
- **信頼感を生む:** 特別な点を具体的に伝えることで、お客様に信頼感を与えます。

#### 3. USP プロフィールの役割

- あなたの強みを伝え、お客様の興味を引き、他と区別し、信頼感を与える役割を果たします。

#### 4. 良い USP プロフィールの条件

- 特別な点を明確にし、お客様にとっての利益を伝え、短くてわかりやすく、誇張や嘘がないようにします。
- 読む人の気持ちを考え、親しみやすく、興味を引く言葉を使います。

#### 5. あなたの USP プロフィールを確立するための材料

- 講座のセッションで、コンシェルジュと一緒に USP プロフィールの案を検討します。