

シンプルで明快なコンセプトと お客さんに響くメッセージの作り方

自分の商品やサービスの確固たる軸＝コンセプトを見つけ、キャッチフレーズや企業理念などの文章に使えるメッセージのエッセンスを導き出すために、30の質問を用意しました。まず、下記セルフインタビューシートの質問への答えを書き出してください。

セルフインタビューシート質問内容

1. 今のお仕事を始めて何年ですか？
 2. なぜ、今のお仕事をしているのですか？
 3. 「何の会社」とお客さんに覚えられたいですか？
 4. あなたは、お客さんの何をサポートする専門家ですか？
 5. あなたは、お客さんにどんな理想の未来を提供していますか？
-
6. これまで、何人・何社くらいのお客さんとお付き合いがありますか？
 7. お付き合いのあるお客さんの共通点はどんなことですか？（業種、規模、社長のキャラクター、悩みなど何でも）
 8. お客さんから、どんな言葉でほめられることが多いですか？
 9. お客さんは、あなたの商品やサービスのどんなところに驚きますか？

10. お客さんは、なぜあなたを気に入っているのでしょうか？

11. 商品・サービスを納品した後、言われた言葉で心に残っているのは？

12. 仕事や、扱っている商品・サービスでいちばん自信のあることは何ですか？

13. 絶対に変えたくないこだわりや方針はありますか？

14. あなたの会社でいちばん優れているのはどんなことですか？

15. では、その次に優れていることは？

16. そのまた次に優れていることは？

17. では、他より劣っていると思うのはどんなことですか？

18. 他の会社と違うのはどんなところですか？

19. 他社ではなくあなたの会社を選ぶことで、お客さんはどんな得をしますか？

20. 同じく、どんな損をするのでしょうか？

21. 商品・サービス以外で、お客さんが得られるのはどんなことですか？

22. 商品・サービス以外で、あなたがお客さんからほめられるのはどんなことですか？

23. 仕事は抜きにして、自信のあることは何ですか？

24. 仕事に直接関係はないけれど、時間やお金を使っているなあと思うことは何ですか？

25. 個人としてお付き合いのある人から、どんな言葉で表現・評価をされることが多いですか？

26. あなたが扱っている商品やサービスに関して、印象的なエピソードがあれば教えてください。

27. 心に残る、お客さんとのエピソードがあれば教えてください。

28. お客さんに「もっとここを理解してほしい」と思う点がありますか？

29. お金も時間も人材もたっぷりあったら、お客さんにどんなものを提供したいですか？

30. 仕事に関する願い事をひとつだけ叶えられたとしたら、何を願いますか？

次に、記入した回答から、特に自分や自社をよく表しているキーワードをピックアップします。そのキーワードは、ご自分の商品やサービスのエッセンスが詰まったものなので、それらを組み合わせて、改めて「コンセプト」と、仕事を通じてお客さんに語りかけたい「メッセージ」を作ります。キーワードの組み合わせを最低10種類作って、その中でも最もピンとくるものを選ぶ方法がおすすめです。

この「言語化」作業を一度やっておくと、迷った時に立ち返ることができますし、すでにあるキャッチフレーズのブラッシュアップにも役立ちます。

でも、実はこの最後のプロセスが最も難しいところでもあります。弊社では、上記の質問の答えからさらに会話を進める形でコンセプトとメッセージを導き出し、応用しやすいフレーズにまとめるサービスもご用意しています。

この特典を入手された方へ、1ヶ月間限定の特別割引価格がありますので、よろしければ期限内に[こちらのリンク](#)からご確認ください。