

# このテキストの使い方

---

---

ダウンロードありがとうございます。

一緒にダウンロードされた音声ファイルがあります。音声ファイルを聴きながらこのテキストをご覧頂くことをお勧め致します。

それではお楽しみ下さい。

# 1人ビジネス大学 本コース - 破 - 第5号

---

## - 三つの輪明確化法 -

破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

---

1

この部分に音声の  
トラック番号が  
記載されています。

# 前回の復習

---

- USPの仮決め
- USPの強さ弱さは人それぞれ
- 今回はUSPのブラッシュアップ

1

# 三つの輪明確化法

---

---

- \_\_\_\_\_を明確にする方法
- ラブレターとセールスレターどちらも\_\_\_\_\_
- セールスレターの表現方法がラブレター

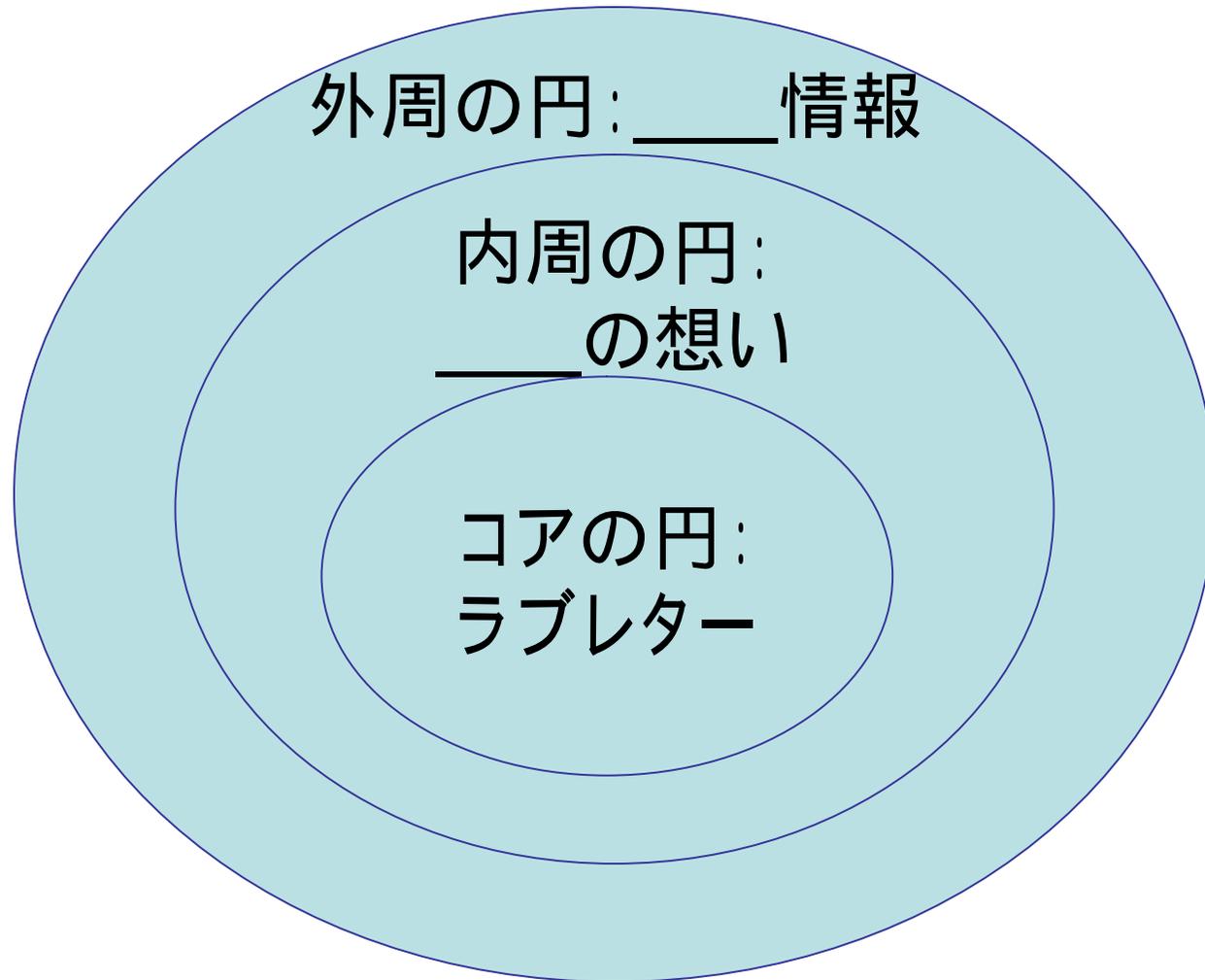


1

# 三つの輪とは？

---

---



『レターの対象』

- 一品一品
- お店

= \_\_\_\_\_セールスレター

1

# 書く場合の注意点

---

---

- 聞きながらやってほしい。
- 誰かに出すわけではない。
- \_\_\_\_\_性、文体、文脈、言葉遣い 気にしない
- \_\_\_\_\_書きOK



ラブレターはもっとも親しい人に出すもの

# 1 今から書くラブレターお客さんは誰？

---

---

- チェーン店・こだわりのお店
  - まったくお客さんが違うかもしれない
  - 気分によって違うのかもしれない
- どんな\_\_\_\_\_に書くかによって\_\_\_\_\_の反応が違う

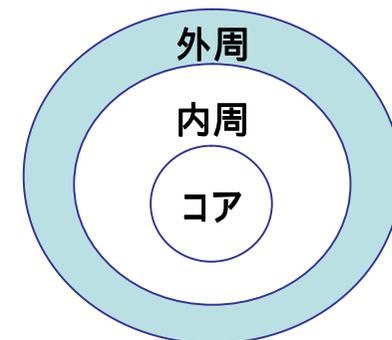
## 2

# ワーク：外周の円

---

---

- 商品を伝えるために必要な外形的・客観的な情報を書いてみてください。
- 客観情報がうまく出ない場合、目の前にあるものを手にとり、これの客観情報とは何？と考えてみてください。
- 『外周の円の例(P11)』まで聞いた後に一度音声を止めて書き出してみてください。



2

## 外周の円の例(コーヒー)

---

---

- 豆はどこでとれたものか？
- 何グラムか？
- どのぐらいで炒られているか？
- どんな挽き方をしているのか？
- 入れ方はどういう入れ方？
- どんなカップで出すのか？
- どんなお店のつくりなのか？



2

## 外周の円の例(コーチング)

---

---

- どういう風にお客さんに接するのか？
  - 訪問型？1時間単位？電話での相談？
- お会いするときの格好は？
  - ラフ？バッグを持っていく？
- ヒヤリングの時は紙？ノートPC？

\_\_\_\_\_を出すだけ出して、後で\_\_\_\_\_

## 2

# 外周の円の例(化粧品)

---

---

- どんな化粧品？
- 成分は？
- パッケージは？丸？四角？
- 背が高い？平べったい？
- ビンの入れ物の色は？透明？
- 紙の入れ物？プラスチックの入れ物？
- クッション材で包まれている？
- どうやって届ける？郵便？
- 販売だけをしているのであれば
  - 生産している会社の情報も客観情報



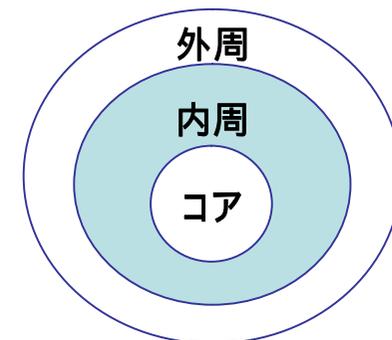
### 3

# ワーク：内周の円

---

---

- ご自身の開発、販売にいたるまでの想いを書いてみてください。困難を乗り越えたのであればそれも書いてみてください。
- 仕入れている場合などはその会社のコンセプトや想いも書いてみてください。
- 『改めて書く際の注意 ( P 1 4 )』の部分まで音声を聞いたら、一度音声を止めて書き出してみてください。



### 3

# 内周の円の例

---

---

- 自分がアトピーでこの化粧品を使ったら改善した。
- もっと綺麗になりたいと思って、その化粧品を使ったら綺麗になった。
- 深い悩みを持っていたが、カウンセリングに出会って立ち直ることができた。

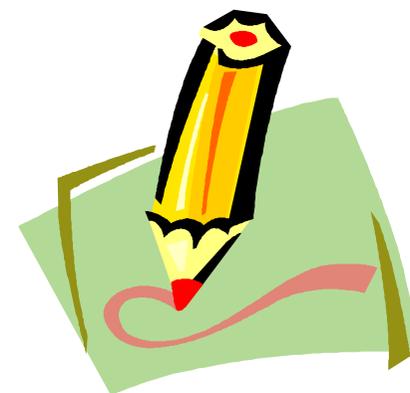
### 3

# 改めて書く際の注意

---

---

- 言葉を綺麗に書こうとしなくてOK
- セールスレターっぽくなどしなくてOK
- 語尾語調なんでもOK
- 箇条書きOK
- どんどん書きなぐってOK



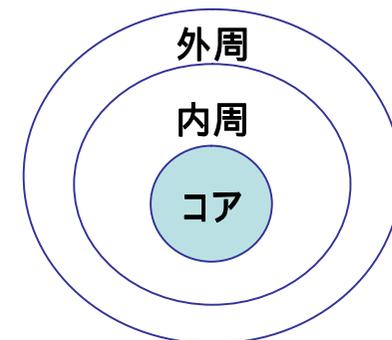
4

# ワーク：コアの円（ラブレター）

---

---

- 相手にしたいお客様に宛ててラブレターを書いてみてください。（知人、友人、家族、親しい人に書くように）
- 言葉遣いはラブレターに相応しい言葉遣いで語りかけるように、自由に書いてください。
- 最後に、自分に「この手紙だったら相手に出せるだろうか？」と聞いてみてください。



## 4 仕上げるプロセスで何がわかるか？

---

---

- お客様が明確でない人  
\_\_\_\_が明確にならない  
\_\_\_\_のことを考える  
\_\_\_\_が明確になる。
- USPを強めるこのステップを通じて書き上げてみてください。

4

# どのレターを書けばよいか？

---

---

- 無料情報登録のレター
- 高い商品のレター
- 安い商品のレター
- お店全体のレター

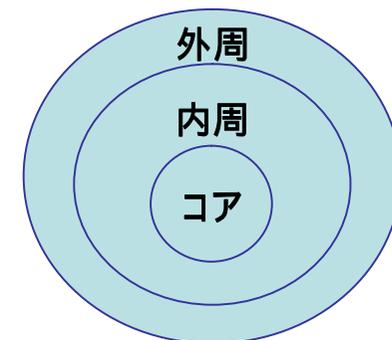
一番\_\_\_\_\_商品を選ぶ

# 5 ワーク：コンセプトセールスレター

---

---

- 商品と同じように自社のセールスレターを書いてみてください。



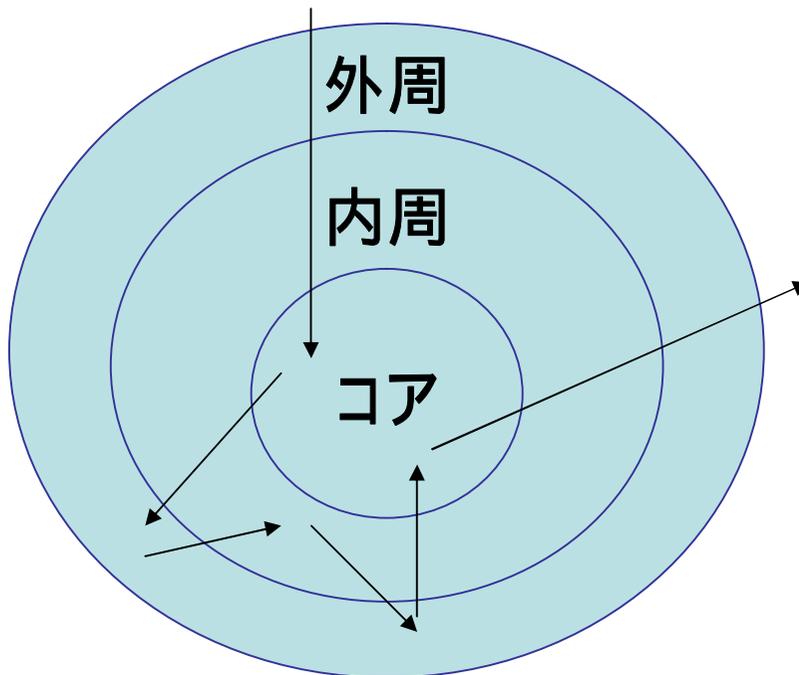
# 5

## 書く順番について

---

---

- 外周の円、内周の円、コアの順番が基本
- いったりきたりして情報がさらに出てくる。
- やってみるとわかるので、体感してください。



いったりきたりして  
情報がさらに出てくる。

## 5

# 品質として

---

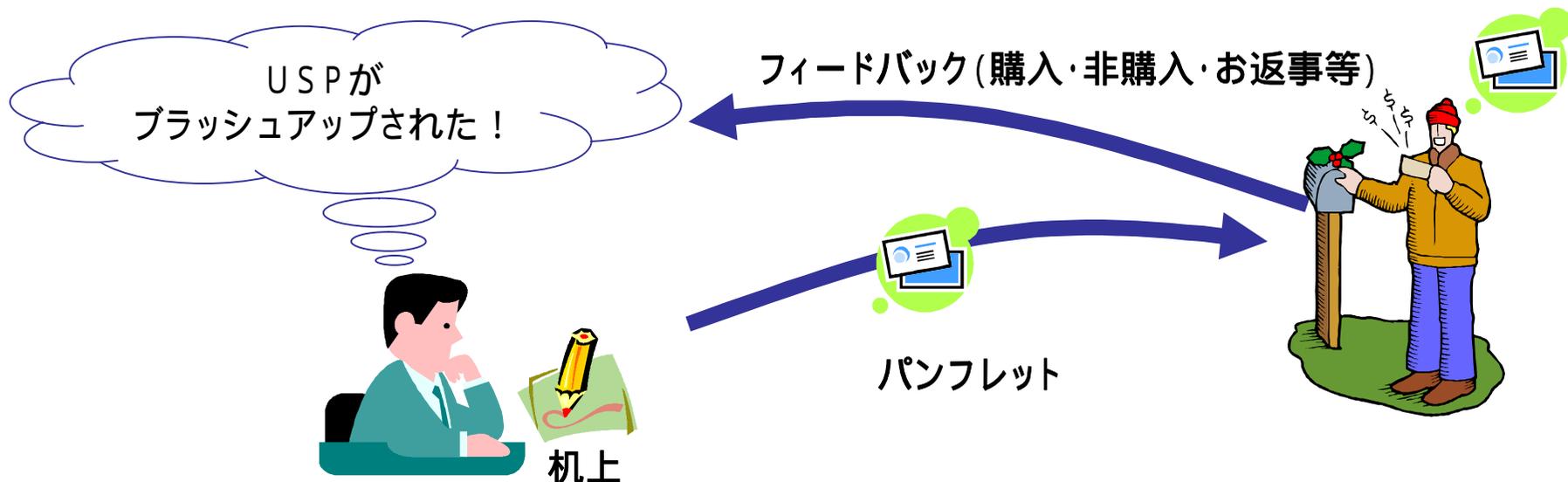
---

- \_\_\_\_\_レベルでOK
- \_\_\_\_\_は何度も書き直すもの
- まずは一度書き上げてみてください。
- 「\_\_\_\_\_」が明確になってくる。

USPの表現が変化するのを感じてみてほしい。

# 5 今すぐビジネスに生かせるはず

- パンフレット \_\_\_\_\_
- メルマガ \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_を指して\_\_\_\_\_球になろう×  
どんな\_\_\_\_\_が\_\_\_\_\_から来るか\_\_\_\_\_てみてください。



# 5

## 次回は

---

---

- 次のUSPのブラッシュアップツール
- USPがそもそも無いと、今後もあり辛い。
- USPを1歩でも2歩でも仮決めして表現して発信してください。

# 西田光弘への連絡先

---

---

株式会社 サポ - トプロ

〒221-0834 横浜市神奈川区台町13-17

[dai@support-pro.jp](mailto:dai@support-pro.jp)

URL: <http://www.wakuwakuwork.com>

メールマガジン: 1人ビジネスであなたも年収1000万円稼げる!

制作 クリエイティブサポート 石丸 ひろし

連絡先 [hiro@mosmos.jp](mailto:hiro@mosmos.jp)