



たった一言でお客様が振り向く！
～脳科学的ヒットコンセプトの条件～

そもそも話



そもそもビジネスとは何？

answer 「 」



そもそも話

ビジネスとは

「

」

根本的=人生で二度と同じ問題で悩まないこと



最初に言われるUSP

USPとは

「

」

最初に言われるUSP

ではない。

4年間売り上げゼロの「ラーメン二郎くん」の話





最初に言われるUSP

なぜ8割のビジネス初心者が開業
→売上ゼロの失敗をするのか?

「

」



ではUSPとは何か。

USPとは

「

」



ではUSPとは何か。

人生の上で2度と悩まない、一生モノの解決ができるなら、
高価値高単価でもお客様は買わせてくれてありがとう!と言う。

例)大学、学習塾、美容師、看護師専門学校等

他には... _____



売れるコンセプト、売れないコンセプトの違い

コンセプトとは何だろうか？

「 」



売れるコンセプト、売れないコンセプトの違い

コンセプトとは

お客様に起こる対照的で理想的な変化が伝わる一言



× 売れないコンセプトの条件

1機能 2特徴 3資格

を前面に打ち出したコンセプトは売れない

○ 売れるコンセプトの条件

「理想のお客様の理想の状態を打ち出していること」



理想の状態の定義



理想の状態の定義は

1.10年来のコンプレックス

2.10年来のなりたかった状態、なりたかった私

の2つをお客様がわかる言葉で打ち出す。



コンセプトメイキングお客様絶対3大原則

お客様がわかる言葉とは...

コンセプトメイキングのお客様絶対3大原則

1. お客様は素人である
2. お客様は自分の問題に気づいていない
3. お客様は問題に関係ないことにお金を使ってしまう