



まずはこの1枚！

売上が上がる 9 っの方法！

気になる所を読むだけで、売上アップに繋がります。
また、無料プレゼントもぜひご活用ください！

1. 夢・人生理念の影響

何の為に命を使っているのか？目的地はどこなのか？それが明確になった上で目標・計画・行動でなければ土台・芯が強固に築かれていませんので、原動力・魅力・説得力等も低く、貢献し抜くことが難しくなります。今一度、原点に戻ってみてはいかがでしょうか？

⇒No.1のワークシートの活用を
オススメします(次ページ参照)

2. 差別化の仕方

全く同じ人が存在しないように、誰もが必ず差別化を図る事ができます。あなたの強みは何でしょう？一番貢献したい相手は誰でしょう？競合他社の特徴は把握していますか？自他を分析し、ニッチな市場でトップを狙う事で、差別化ならぬ独自化が可能となります。

⇒No.2のワークシートの活用を
オススメします(次ページ参照)

3. キャッチコピー作成

情報過多の現代において、一瞬で興味を持ってもらうキャッチコピーが広告効果を大にします。一瞬で魅力を伝える為には、伝えるポイントを1つに絞り、お客様視点で、分かりやすく、他との差別化・優位性をも伝える等の要素が含まれている必要があります。

⇒No.3のワークシートの活用を
オススメします(次ページ参照)

4. 宣伝メッセージ洗練

セールスレターや問い合わせ直前の文章も、相手の心理とその流れをイメージしながら書くと効果的です。初めの3行で注意を引き、共感を得て、問題点を伝え、解決方法を教えてあげる・・・等、一人を想定したラブレターと捉えて、見直してみてもいいでしょうか？

⇒No.4のワークシートの活用を
オススメします(次ページ参照)

5. ブランドの強化法

独自化ができたならその魅力を、分かりやすく見せたり記憶に残りやすくしてみましょう。商品名を見直したり、キャッチコピーを考えたり、物語を作ったり、キャラクターを考えたり、色・場所・時間等の何かを統一したり、推薦をもらったり・・・できる事は必ずあるはずですよ。

⇒No.5のワークシートの活用を
オススメします(次ページ参照)

6. プロモーション戦略

集客の為のアクションは色々ありますが、その中でも大きなレバレッジとなるのはジョイントです。ターゲット層が同じで、自社商品の前後のサービスを提供している企業はどこでしょうか？そして、そこに対して相手企業に喜んでもらえる提案は何でしょうか？

⇒ワークシートNo.6の活用を
オススメします(次ページ参照)

7. 顧客満足と口コミ

顧客満足の考え方には2つあります。『お客様が当然だと思っているサービスの提供』と、『期待以上のサービスの提供』です。それがリピートにも繋がり、更には、後者のうち、口コミが起きる原理(ギャップを感じた時、苦勞して手に入れた時等)を考えると、その効果は更に上がります。

⇒No.7のワークシートの活用を
オススメします(次ページ参照)

8. 戦略よりも大切な事

どんなに信念を持ってやっても、ビジネスは人生という枠で見た時、ごく一部でしかありません。愛、健康、心の状態、相手の感情など、目に見えない大切なものが見えなくなると、成功しても不幸だったり、ビジネスさえも上手くいなくなったりしてしまうのです。

<無料プレゼント対象>

⇒No.8のワークシート活用を
オススメします(次々ページ参照)

9. 行き詰まり解決法

行き詰まったとき、視点を移動すると解決策が見えてきます。解決する方法を探す方法はないか？上手くいっている会社は何をしているのか？他社サービスを使って解決できないか？問題を細分化できないか？他にもいろんな見方があります。

<無料プレゼント対象>

⇒No.9のワークシートの活用を
オススメします(次々ページ参照)

戦略構築ワークシートのご案内 1/2

洗練・改善したい部分についての戦略構築の考え方やコツ、手順、事例などを元に、ワークシートの質問に答えることによって、御社に合った戦略を導くことができます。

【No.1】 夢・目的・人生理念を明確にし、本当に扱いたい商品が何かを見極める！

【内容】夢・目的を明確にするワーク 人生理念を明確にするワーク 提供したい商品・サービスの確認
【頁数】7頁 【所要時間】1～2時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

【No.2】 自分と市場・競合を分析し、唯一の存在になる！

【内容】SWOT分析のやり方・例・答えを出すヒント・記入シート 差別化の手順(セグメンテーション⇒ターゲティング&想定ターゲットの選定⇒競合相手の分析⇒ポジショニング)・例・答えを出すヒント・記入シート
【頁数】12頁 【所要時間】1～2時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

【No.3】 一瞬で魅力を伝えるキャッチコピーを作成する！

【内容】キャッチコピーの種類 含まれていると効果的な要素 手順に沿ったワーク 作成のコツ 模範例7個
【頁数】5頁 【所要時間】1～2時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

【No.4】 相手の心理に沿った、アクションを起こしてもらえるメッセージを作成する！

【内容】注意を引くためのキャッチコピーの作り方 感情移入 メッセージを全て読んでもらうために 基本的な流れと重要ポイント 買わない理由の除去 今すぐ行動してもらう方法 価格の価値を伝える方法 販促物作成のコツ
【頁数】9頁 【所要時間】1～2時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

【No.5】 ブランドを強化し、1,000km離れていても目立つ存在になる！

【内容】商品名の見直し(ネーミングのコツ) 価格設定法と価格設定が失敗するケース 5W3Hに沿った統一化 色の効用 物語の作成 その他ブランド強化に繋がる質問7つ
【頁数】9頁 【所要時間】1～2時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

【No.6】 あらゆる方法でお客様が集まってくる状態を構築する！

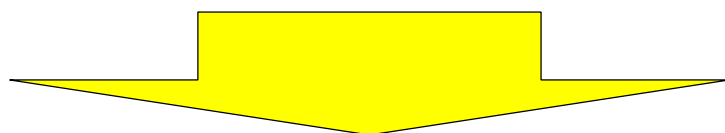
【内容】顧客レベル別課題の認識 購買心理を読んだ段階戦略 ターゲットがいる場所の見極め 広告媒体と手段の種類とタイミング ジョイントする企業の見極め ジョイントの種類 年間イベントの活用
【頁数】8頁 【所要時間】1～2時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

【No.7】 ロコミとリピートに繋がる顧客満足と感動提供を企画！

【内容】顧客満足の種類 最強の付加価値 お客様フォローについて ロコミが起こる 16パターンの原理原則
【頁数】4頁 【所要時間】0.5～1時間 【料金】3,000円 【提供形式】PDFファイル

ワークシートの入手を希望される際は、次ページをご参照願います。

また、**無料プレゼント分**もございますので、併せてご活用ください。



戦略構築ワークシートのご案内 2/2

洗練・改善したい部分についての戦略構築の考え方やコツ、手順、事例などを元に、ワークシートの質問に答えることによって、御社に合った戦略を導くことができます。

【No.8】 戦略よりも大切なことを心得る！

【内容】愛こそ全て 人は感情で動く 心の状態を良好にする為に 人間性を高める プラス思考トレーニング
【頁数】7頁 【所要時間】0.5～1時間 【料金】無料 【提供形式】PDFファイル

【No.9】 極力、行き詰らない！

【内容】視点移動の考え方 12個 プレスト
【頁数】3頁 【所要時間】0.5～1時間 【料金】無料 【提供形式】PDFファイル

【No.10】 要点を抑えた簡易版 ～理念・目的・商品が明確で戦略構築が初めての方 にオススメ～

【内容】ターゲティング(セグメンテーション、ターゲティング、想定ターゲットの選定) ブランド強化(ネーミング、商品キャッチコピーの作成、価格設定、統一化、ニッチな市場でのトップブランド、ターゲット層にとっての価値を高める) 購買心理(課題の認識、お客さんの心理に合わせた流れ) プロモーション(ターゲット層のいる場所、宣伝方法、ジョイント) メッセージの作成(広告キャッチコピーの作成、メッセージの作成) 顧客満足(顧客満足度の維持と向上 ロコミが起きる感動提供) I. 戦略よりも重要な事(愛こそ全て、人は感情で動く、自分の心の状態が大きく影響する、人間性を高める) II. 行き詰った時の対処法(視点を変える)
【頁数】47頁(表紙等も含む) 【所要時間】5～8時間 【料金】5,800円 【提供形式】PDFファイル

※不明な点や質問、簡単な相談事がございましたら、メールにて無償でフォローさせていただきます。(2往復まで)

※複数お求めの際は、種類×500円を割引させていただきます。

※ワークシートが役に立たないと感じた場合、返金希望の旨とお振込み口座、氏名、金額をメール頂ければ、理由等を一切聞かずにお振込みにて全額を返金させていただきます。

※無料分だけの請求も大歓迎ですのでお気軽にどうぞ。

入手を
希望される際は

① 希望するワークシート番号 ② 氏名 を明記の上、以下までメール願います。

➡ hoshi@hpjt.jp (担当:星)

※追ってお振込み口座をお伝えします。入金を確認でき次第、メール添付にてお送りさせていただきます。

ヒーロープロジェクト 代表 星 絢 — ken hoshi —
E-MAIL: hoshi@hpjt.jp URL: <http://hpjt.jp/a/>