

作るもの

作る目的

全体の営業・販促活動の中での位置付け

どのような誰向けに

**顧客に関することを思いっただけ挙げてみよう**

属性・状況・レベル感・悩み事・課題・願望・あるあるなど、キーワードを挙げよう

**絞り込んでより具体的に**

つまり、一言で言うと…

何を・どう伝えることで

**① 商品・サービスをもっと深掘りしよう**

顧客のメリット（ベネフィット）・特徴・一般的な名称・他社との違いなど

**② 絞り込んでより伝わりやすくしよう**

項目分け・タイトルなどをTPOに合わせて適切なボリュームで

**③ 顧客目線になるようブラッシュアップ**

項目・内容・言葉・分量・イメージ・図 など

**④ 効果的な伝え方を考えよう**

コンテンツ・ビジュアルなどをどう見せるか？ 他社のやり方なども参考に

どうしてほしいのか？

**どうしてほしい？・どう思うようになってほしい？**

見たことで期待する変化・行動 (TEL・QR読込み・申込み・拡散・稟議) など

**1つしか選べないならば？**

ズバリ…