

“商品に興味のある人”だけを集めるための 広告コンセプト設定 テンプレートシート

<使い方・手順>

1. 「誰が」の項目を最初にして、上から順に埋めていく
2. 最後まで埋めたら、それでOKかを確認する
3. OKなら、これが広告のターゲットと内容。(ダメなら考え直す)

<注意点>

- ・まずは、書けるだけ書き出す(記入例は、いろいろと書き出した後の最終的な記入例です。まずは、書き出して、最後に記入例のように一つに絞ってみてください。)
- ・ターゲットを考えるとときには、特定の1人(一番の既存顧客か、理想的な顧客像)を思い浮かべて、悩み・問題・理想を考えてみてください。

<表> ※記入例は、「チョコが好きだと言う気になる男の子に、手作りチョコで思いを伝えたいけど、お菓子作りが苦手・未経験な20代女子」を想像して作っています。

項目1	項目2	項目3	記入例	記入欄
誰が	あなたは誰？		お菓子教室を運営する私	
誰に (どんな人に) =ターゲットの 悩み・理想など	どんな悩み・理想を抱えた人？	表面的な悩みは？	チョコ作りのレシピを知らない	
		内面的な悩みは？	美味しいチョコを作るレシピを知りたいが、どれが良いのか分からない	
		どうしたいと思っているか？	美味しいチョコを手作りして、しっかり彼に思いを伝えたい！	
	その悩み・理想を生んでいる本質的な問題は？		チョコ作り初心者でも美味しいチョコを思いを込めて作れる <u>レシピが分からないこと</u>	

“商品に興味のある人”だけを集めるための 広告コンセプト設定 テンプレートシート

どのような価値を提供して	問題解決のために、あなたが広告で提供できるオファーは？	ターゲットが欲しいオファーは？書けるだけ書き出す	・レシピ(PDF) ・解説動画 ・対面の体験会 ・オンラインの体験会	
	そして、顧客はどのような価値を得られる？		簡単にチョコを作れる	
どのようにってほしいか	あなたの広告オファーを通して、どうなってほしい？		簡単にチョコを作る(その後、本格的なチョコづくりで、彼に思いを伝えてもらう！)	
※本格的なチョコ作りサポート＝本命高額商品				
キャッチコピー	あなたの広告オファーが解決する最大の悩みを一言で表すと？		レシピが分からないこと	
	あなたの広告オファーがターゲットに提供するメリットを一言で表すと？		初心者でもレシピに沿って、簡単なチョコを作れる	
	あなたの広告オファーが提供できるベネフィットを一言で表すと？		レシピに沿えば、私もチョコを作れると自信がつく	
	ターゲット“だけ”が目にするキャッチコピーは？		レシピに悩まずチョコをサクッと作る方法	

“商品に興味のある人”だけを集めるための 広告コンセプト設定 テンプレートシート

広告のターゲットと内容	広告でアプローチするのは、ターゲットのどういう悩み・問題？	ターゲットの本質的な問題は？	レシピを知らないこと	
	広告で提供するオファーは？	本質的な課題を解決できるような広告のオファーは？	簡単なチョコの作り方をまとめたPDF or 作り方の解説動画	
	最後の確認！	【最後に！】その広告オファーで、あなたの本命商品に興味を持つ人は、本当に集まる？今一度考えて、確認。	(集まる自信があるなら、)OK. (集まる自信がないなら、)何がダメかを考え直す→OKな状態になるまで考える	