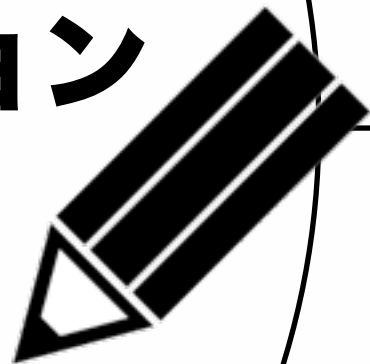


『**お願いされる**集客』

セルフプロモーション
セットアップ
テキスト専用

3秒で共感され15秒で仕事をとれる！



仕事の悩みを瞬間で“**見える化**”し
成果に繋がる“**シンプルな答え**”を導き出す
シゴトの“**悩み**”をなくす新常識『PLOTフレームワーク』

PLOT FRAMEWORK

-Yes! Give the Impression.-

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
～あなたが感動を届けたい理想のお客様を明確にしよう！～
お客様の心を掴むポイントを知る『ペルソナメイクワーク』＜1＞

_____年_____月_____日（ ）

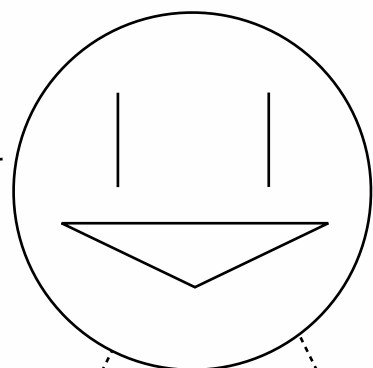
お名前：_____

あなたの理想のお客様は？

固有名詞：_____さん

＜手順＞

まずは
上の部分を埋めて
右のワークを
実践しよう。
すべてのワーク
が終わったら
下の部分を
埋めていこう。



年齢: _____

性別: _____

家族構成: _____

年収: _____

仕事/役職: _____

学歴: _____

過去の仕事／職歴: _____

お金: _____

時間: _____

視点: _____

人: _____

感情: _____

実践ヒント

_____さんのFacebook、ブログ、ホームページをチェックしながらやってみよう！

Q、普段、_____さんは何にお金を使っていますか？（いくらぐらい使っていますか？）

【ヒント】趣味、余暇、勉強、自分磨き、興味、関心事から5個考えてみよう！

- 1、_____（_____）
- 2、_____（_____）
- 3、_____（_____）
- 4、_____（_____）
- 5、_____（_____）

Q、普段、_____さんは何に時間を使っていますか？

【ヒント】_____さんの1日、1週間、1ヶ月、1年を覗いてみましょう！

- 1、日常生活の中で”わざわざ時間をつくって”行なっていることは何でしょうか？（3個以上）
- 2、今、1日の大半の時間を費やしていることは何でしょうか？（3個以上）
- 3、毎日欠かさず、必ず行なっていることは何でしょうか？（3個以上）

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
 ～あなたが感動を届けたい理想のお客様を明確にしよう！～
 お客様の心を掴むポイントを知る『ペルソナメイクワーク』<2>

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

Q、普段、_____さんは何を見えていますか？

【ヒント】どんな雑誌、テレビ番組、映画、本、ブログ、音楽、
 ウェブサイトなど具体的に想像して10個書いてみましょう。

- | | |
|----|-----|
| 1: | 6: |
| 2: | 7: |
| 3: | 8: |
| 4: | 9: |
| 5: | 10: |

Q、普段、_____さんは誰の話に耳を傾けていますか？

【ヒント】有名人・著名人、専門家、尊敬している人、参加しているセミナー
 読んでいる書籍、になりたい人、憧れの人など、_____さんの
 影響を与えているであろう人の名前を5人書きましょう。

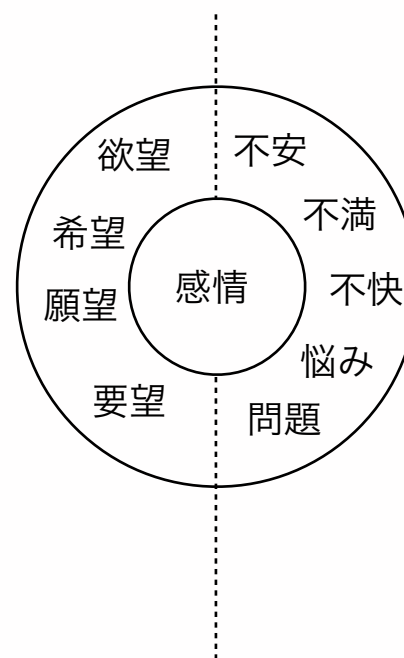
- 1:
 2:
 3:
 4:
 5:

Q、普段、_____さんは何を感じていますか？

【ヒント】あなたの仕事に関することで、_____さんが抱えている不安、不満、不快さ、困っていること、
 わずらわしさ、悩み、欲望、希望、願望、要望を書きだしてみよう。

「あったらいいな」ゾーン（5個）

- ・
 ・
 ・
 ・
 ・
 ・



「なくなったらいいな」ゾーン（5個以上）

- ・
 ・
 ・
 ・
 ・
 ・



「あったらいいな」「なくなったらいいな」ゾーンの中で、_____さんが最も強く感じている感情に○（丸）をつけましょう。

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
あなただけの「選ばれる理由」を明言化する
『3つの切り口と7つのステップ』＜1＞

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

【ステップ0】 テーマを決める

「何についての選ばれる理由を見つけ出しますか？」

＜商品/サービス/自分/会社＞

【ステップ1】 自身（自社）の強みを知る

「●●については、1番だと言えることは何ですか？

もしくは、1番ではなくても、他社（ライバルや同業者）と比べて
これだけは負けないというものは何ですか？

「また、その理由はなぜですか？」

【ステップ2】 ターゲットを明確にする

「あなたの得意客は誰ですか？実際に、何人か名前を挙げてみてください。」

「また、その人達に共通する特徴は何ですか？」

【ステップ3】 ターゲットの悩みや欲求を知る

「あなたのお客様は、あなたと出逢うまで夜も眠れないほどの
大きな悩み（または欲求）を抱えていました。
スバリ、それはどんな悩み（欲求）ですか？」

【ステップ4】 競争優位性を明らかにする

「なぜ、多くのライバル会社がある中で、
あなたのお客様は、あなたの商品やサービスを選んだのでしょうか？」

【ステップ5】 ポジショニングを考える

「業界ナンバーワンの人や会社はどこですか？
そのホームページの特徴をいくつか挙げて下さい。

「その特徴のうち、
全く逆の打ち出し方ができるものは何ですか？」

【ステップ6】 業界地図を塗り替えられないか？

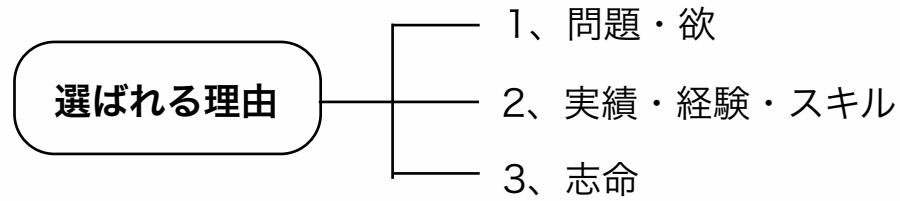
「今後、ライバルや同業者に、これはやられたくない
ということをいくつか挙げて下さい。
その中であなたがやろうと思ってできることは何ですか？」

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
あなただけの「選ばれる理由」を明言化する
『3つの切り口と7つのステップ』<2>

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

【3つの切り口】選ばれる理由をつくりだす。



1、他では解決できない問題や欲

あなたにしか（あなたの商品やサービスでしか）
解決できない問題や欲は何ですか？※他ではできないもの。

2、具体的な実績や経験、スキル

あなたの経験や実績の中で、強みになるものはありますか？
具体的な数字を使って表現してみましょう。

3、共感力を高める志命

あなたの志命は何ですか？
人が応援したくなる、わかりやすく具体的な
「強いヤル理由」を言葉にしましょう。

【まとめ】選ばれる理由を明言化しよう。

「あなたの商品やサービスを、
15秒だけ話をする機会をもつことになりました。
さて、何と説明しますか？
今までの6つのステップと3つの切り口の質問で
出てきた答えをもとにして説明してみてください。」

Memo

p.6へ反映させてみる！

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
～3秒で共感され15秒で仕事が取れる仕掛けづくり～
お客様の目の留まる場所すべてを「心を動かす言葉」で埋め尽くそう！

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

1、あなたは何屋さんですか？

【ヒント】資格や肩書きを使わずにあなたの仕事を伝えると？

2、あなたから得られるものは何ですか？

【ヒント】お客様が得られるお得感は何ですか？

3、あなたを選ぶ理由は何ですか？
(あなたでなければいけない理由)

【ヒント】あなただけの強みやウリは？

4、あなたと仲良くなる方法は何ですか？

【ヒント】あなたと付き合い続けるにはどうしたらいい？

あなたのセルフプロモーション（15秒自己PR）

左の1～4を踏まえて15秒のPR文を完成させてみましょう。

こんにちは。

（お名前 _____）です。

セルフプロモーションチェックシート

- ☐ シンプルか？
- ☐ 言葉は陳腐ではないか？
- ☐ デジャブ感はないか？
（ありふれた表現になっていないか？）
- ☐ わかりやすいか？
（専門用語・業界用語を使っていないか？）
- ☐ 約束できることか？
（根拠があるか？誇張表現になりすぎていないか？）
- ☐ 驚きはあるか？

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
できるからやるのではなく、やるからできる！
『50個キーワードの実践』

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

1	11	21	31	41
2	12	22	32	42
3	13	23	33	43
4	14	24	34	44
5	15	25	35	45
6	16	26	36	46
7	17	27	37	47
8	18	28	38	48
9	19	29	39	49
10	20	30	40	50

できるからやるのではなく、やるからできる！

『50個キーワードの実践』＜事例編＞

お名前：_____

1 経営のイノベーション ツール	11 できないを できるに	21 ノウハウの積み込み式から、 成果の積上げ式シナリオメイク	31 悩みの数だけ行動できる	41 書くだけで答えを出せる
2 悩んでいたら間に合わない 人への特急券	12 悩みを2歩に変える 新感覚ワーク	22 うまくいくために 枠組みを持つ という必要条件	32 経営者の一人塾	42 一問一答で 売れる考えが身に付く
3 アタッシュケースにも、 ランドセルにも PLOTフレームワーク	13 worryをさがせ これで答えがみつかる	23 いい方程式を見つけたとき 人生はもっと豊かになる	33 A 4 一枚で成功する	43 超ロジシン
4 悩みはここに 置いていけ。 悩みのTrash Box	14 悩み0実現100の ミラクルステージ	24 紙とペンで ”悩む”をなくす！	34 自分で自分を コンサルティング	44 モヤモヤを スッキリに変える
5 悩みの数だけ、答えがある	15 想いが叶うワンダーランド	25 賢いビジネスマンの 問題解決法	35 もう悩むなんて 言わせない！	45 行動できない 起業家のための ノウハウ置換法
6 目標達成が7倍速になる ワークシート	16 1億3000万個の 悩み迷い解決法	26 何度も繰り返し使える	36 書いた事が形になる シンプル達成のワークシート	46 悩める起業家へ朗報
7 シゴトの悩みをなくす新常識	17 「知ってる」から 「できる」へ 目的実践型シート	27 前進したときに、 もう一度悩もう	37 出口の無い 解決探しからの脱却	47 気分はジグソーパズル
8 使いやすさがクセになる！ 楽しく悩み解決し放題	18 賢い解決の学び方 を知っていますか？	28 全く新しい思考整理術	38 う～んをA H A！に変える	48 解決策の宝箱
9 ひとりで悩み尽くす はもう昔話	19 できた！の宝箱	29 悩みの数だけ PLOTフレームワーク	39 1人起業でも怖くない	49 いつでもどこでも誰とでも 活かせるアイデアが かならず見つかる
10 できた！から逆算 した悩み解決法	20 起業家なら 思考にナビを持て！	30 やればできる！ やったらできた！	40 知識メタボリック症候群 からの脱却	50 自問自答力

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
相手の心を掴み、行動をかき立てるトークをつくろう！
左肩の師匠のささやきに応えるワーク『ロジカルトーク』

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

「お仕事は何をされているのですか？」

あなたのセルフプロモーション（15秒トーク）

「それで？」 or 「それは具体的にどのようなものですか？」

明確なゴールと具体策（15秒トーク）

「例えば？」

事例を交えたメリット＋出口（30秒トーク）

Memo

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
「人は何をではなくなぜに共感する」
感動を生み出す『パワーストーリー作成法』＜1＞

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

▼共感されるストーリーの定石：過去～今～未来へのビジョン

Q、幼い頃は、どんな子供でしたか？

Q、学生時代の一番の思い出は？

Q、あなたが起業・独立するきっかけは？

Q、なぜ、今の仕事をしているのですか？

Q、今までで一番の困難（苦難）は何ですか？

Q、その困難をどう乗り越えましたか？

Q、今あなたが目指す未来のビジョンや目標は何ですか？

▼共感されるストーリーの鑄型：ヒーローズジャーニー

1、普通の日常からはじまる

2、出会い

3、困難が訪れる

4、決意する

5、仲間が存在（協力者の存在）

6、共に困難を乗り越切る

7、幸せが待っている

8、最大の試練が訪れる

9、見事打ち克ってめでたしめでたし

▼あなたのプロフィールをパワーストーリーで描いてみよう！

＜1＞で書き出した要素を活用して、メディアに掲載するあなたのプロフィールを完成させよう。

実践ヒント

プロフィールとは、
職務経歴書ではありません。
あなたのお客様に当てた
ラブレターです。

あなたのプロフィールを、
理想のお客様に向けた物語で
ストーリーで描いてみましょう！