

月商360万円を達成させる企画作り テンプレート

企画を実施する前は、必ず自分のコンセプトを企画に降ろす必要があります。

一言でいうと

『誰のどんな悩みをどうやって解決するのか？』

っていう部分を改めてはっきりとさせる感じです。

こちらはその為のテンプレート的な感じのやつです。

こちらの質問に答えるだけで、簡単に自分のコンセプトをしっかりと反映させた企画づくりをする事ができるようになります。

つまり、独自の企画づくりが可能になるという事です。

「コンセプトを企画に降ろすのって難しいよ！」
って感じるかもしれません。

ですが、僕はクライアントの方に

「ペルソナを起点にすると簡単ですよ」

と伝えてます。

ニュアンス的にいうと、

- ・ 今回の企画のターゲットはどんな所に悩んでる人？
- ・ 一番苦しんでいる事は？どんな気持ち？
- ・ 何をしてあげたら理想の状態になれそう？

みたいな感じ。

WHO(誰に?)という視点で考えることでブレない企画作りをする事ができ、しっかりと質の高い人に売れるようになります。

以下が企画作りの為の質問項目(テンプレート)になります。

【企画作りの為の5つの質問】

- ① ペルソナはどんな悩みや問題を抱えていると思いますか？
- ② ペルソナはそれをどう解決しようとしていますか？
- ③ ペルソナの最も辛くて痛くて苦しいところは？
- ④ ペルソナにあなたが伝えるべきこと、示せることは？
- ⑤ ペルソナにあなたが具体的に提供できる事はなんですか？

【企画作りの最重要チェックポイント】

- ・ペルソナは明確になっているか？
→再度、確認する
- ・理想の状態は共有できているか？
→企画に参加した後のゴールは明確になっているか
- ・共感を呼ぶ内容や信念はしっかり含まれているか？
→経験談や失敗談などのストーリー
- ・その企画を行う大義名分を伝えているか？
→なぜ企画をやるのかの説明
- ・CTAは明確になっているか？
→個別相談、コミュニティ、追加プレゼント等