

USP構築10ステップ テンプレート

2倍の単価にして成約率も2倍上げる ハイセールスソリューション

PRO-PRODUCE

Proプロデュース

SOGA

TAKANOBU

曽我 多加延



USPを完成させる事 で手に入る未来!!

クライアント実事例付き

- ✓ ライバルとお客様層が被らなくなる。(肩書が明確になる)
- ✓ 「その他大勢」にならず集客が圧倒的にラクになる。
- ✓ 単価を上げて成約率も上げる事ができる
(2ステップマーケティングのC層にアプローチできる)

USP構築10ステップテンプレート

CONTENTS

STEP

1

**たった1人の
理想のお客様を明確にする。**

STEP

2

**①で出した理想のお客様の
問題を抜き出す**

STEP

3

**②で出した問題の中で
何度も出てくる問題を
ピックアップする**

STEP

4

**③でもっとも出てきた問題が
どんな風に解決したら嬉しいか
アフター像を考える**

STEP

5

**③が④に変わる
ビフォーアフターを作る**

STEP
6 数字を出す

STEP
7 USPの基本形を作る

STEP
8 USPの
モデリング材料を集める

STEP
9 USP基本形を完成させる

STEP
10 代名詞を作り完成させて、
USPを完成させる。

～USPを作る目的～

ライバルとお客様層が被らなくなる。(肩書が明確になる)

「その他大勢」にならず集客が圧倒的にラクになる。

単価を上げても成約率も上げる事ができる
(2ステップマーケティングのC層にアプローチできる)

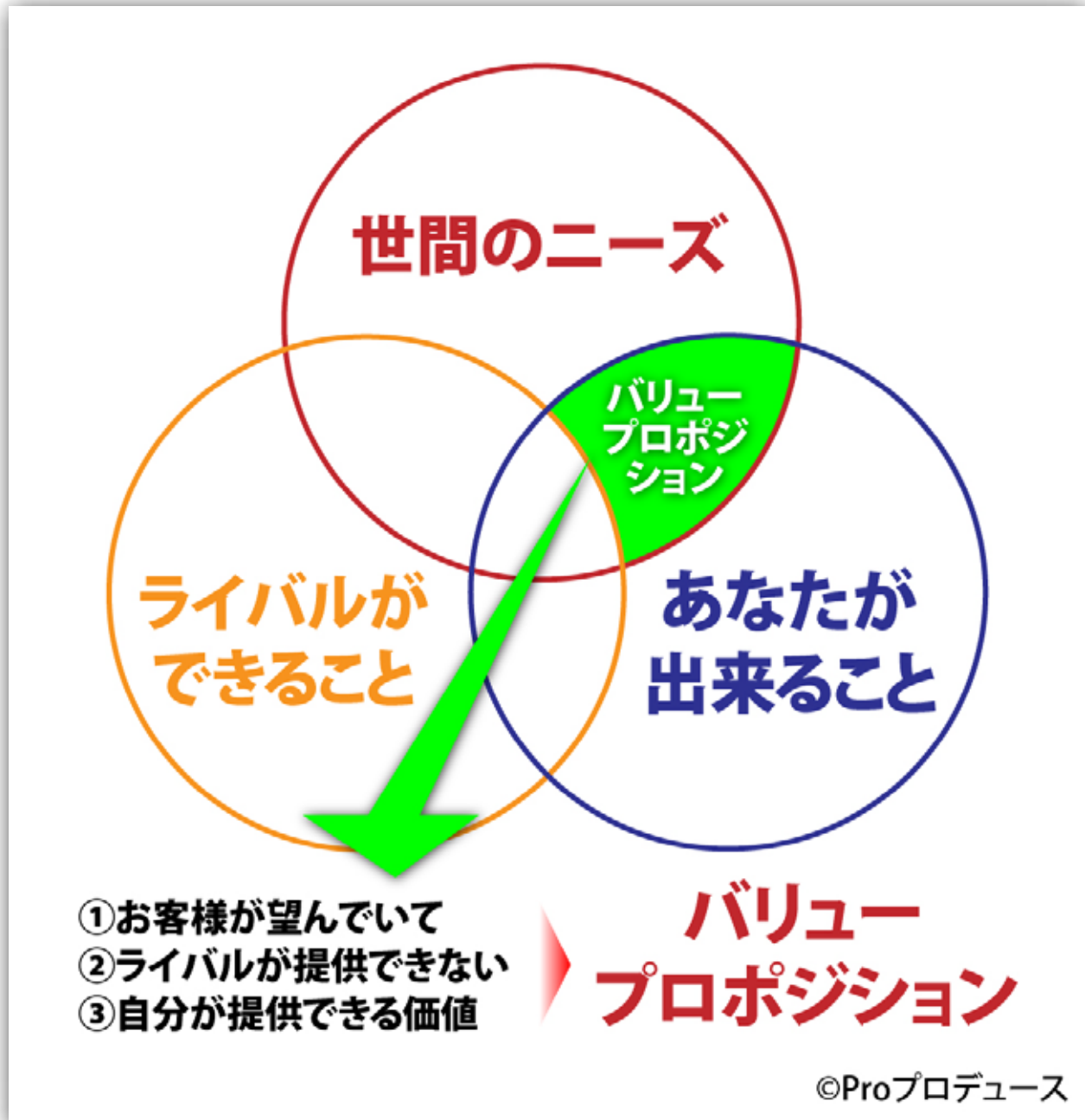
たつた一人の
理想のお客様を
明確にする。

STEP
1

STEP1

たった1人の理想のお客様を明確にする。

「自分が何の問題を解決する専門家なのか？」
という部分を**明確に**打ち出さなければ、
「その他大勢」の起業家になってしまいます。



※バリュープロポジションを明確にする為にもまずは
あなたが来て欲しい理想のお客様を明確にします。

STEP1

たった1人の理想のお客様を明確にする。

■理想のお客様を出す時の3つの条件

- ①100人同じ人が来ても嬉しい人を出す
- ②空想上の人物でも良い。但し、目の前にその人がイメージできるくらい明確にすること。
- ③「ニーズがありそう」では無く
「この人を力になりたい」という人を出すこと。

STEP1のポイント

以下の9つは最低限出すこと

- 年齢
- 体型(身長や体重)
- 性別
- 仕事
- 家族構成
- 趣味
- 休日の過ごし方
- 好きなTVやYouTubeチャンネル
- 過去のトラウマ引きずっている悩み

STEP1

たった1人の理想のお客様を明確にする。

① たった1人の理想のお客様を決める

- ・性別 女性 (独身 32才)
- ・職業 会社員 (事務員 年収450万)
- ・休日の過ごし方: 資格取得のための勉強や読書、自己啓発に時間を
使っている。
旅行や外食も好きで付き合いも多い。行動的
- ・趣味 : 一年に一回は長期休暇として海外旅行に行っている。
ファッションや化粧も好きだけど、会社勤めなので
無難なものに偏りがち。
- ・家族構成 : 両親と実家住まい。
姉がいるが既に結婚していて一年にお盆とお正月に会う程度。
- ・良く読む雑誌: 日経ウーマン with
本 自己啓発本

モヤモヤしていること: 周囲に結婚する人が多く、自分もした方がいいのかな... という
気持ちもあるけど、特に好きな人もいないしこのまま結婚して
~~第2~~好きな仕事ができなくなるのは嫌だなと思っている。

新卒から勤めている会社に今年で10年目。
職場は上場企業で人間関係にも恵まれているし、仕事も
慣れているし不満はないが、自分の力を試したい...とか
年収アップの転職も考えてはいるけど、勇気が出ず
現状にとどまっている。

資格取得や勉強など自分を高めることは好きだけど
自己肯定感が低く学びを生かされてない。そのことに
このままいいのかな...とモヤモヤしている。

給料も上がらなさそうだし、このまま独身なら自分の老後は
1人かもしれない... と思うと漠然とお金の不安があり、こわくて
お金が使えない。

(実例)大久保様

①で出した
理想のお客様の
問題を抜き出す

STEP
2

STEP2

①で出した理想のお客様の問題を抜き出す

たった1人の理想のお客様が
抱えているリアルな問題を6つのジャンルに分けて
最低各15個ずつ抜き出していきます。

6つのジャンル

- ・不安
- ・不満
- ・悩み
- ・痛み
- ・解決したい問題
- ・満たしたい欲

似た問題も自然と出てきますが
被る事は全く問題ありません。

STEP2

①で出した理想のお客様の問題を抜き出す

(実例)大久保様

②お客様の問題を抜き出す

<不安>

- ・ 自宅と会社の往復の毎日、ただ時間が過ぎていて不安
- ・ 給料もこれから大きくは上がらなさそう
- ・ 貯金はしているけど同年代に比べてどうなんだろう
- ・ 結婚、転職などライフスタイルを変えているのに自分は変化の
周囲にない毎日
- ・ このまま結婚しなかったらさみしいのか、お金は天女なのか、
もう30代だから新しいことを始めるのはおそろいかな
- ・ 周囲で投資を始めている人があるが、自分をも始めた
方がいいのかな
- ・ 年金はもらえないらしいけど、どんな準備をしたらいいか
わからない
- ・ 将来が漠然と不安でこゆくてお金がつかえない
- ・ 先が見えない不安

<不満>

- ・ 結婚した友達と話が合わない
- ・ 婚活を始めた友達の話を聞いて焦っている
- ・ 投資に興味はあるけど、情報が多くて何から始めて
わからない
- ・ 親から結婚の心配をされている
- ・ 旅行や習い事とかやりたいことがたくさんあるけどお金が
足りない
- ・ 時短を使っている同僚がいるため仕事量がふえている
それなのに給料が上がらない

STEP2

①で出した理想のお客様の問題を抜き出す

<不満> 続き 互いの

- ・ 貯金としても、結婚祝いで消えてしまう
- ・ 会社の人にお局扱いされている
- ・ 仕事内容がマンネリ化してつまらないけど、転職できない
- ・ かけなしの預金は定期預金になっているが、全然利息がつかない

<悩み>

- ・ 結婚や仕事のこと、本音で話せる友達がいらない
- ・ お金の話しはタブーで、気になるけど相談できない
- ・ 運用について本を読んだけどわからない
- ・ " " 相談できる人はいない
- ・ どうしたら貯金できるか
- ・ 最近会社から帰ったらつかれてしまい何もできない
- ・ みんなが婚カツを始めたから自分もしなきゃいけないのか
- ・ 両親からも「いい人はいないのか」聞かれる
- ・ 英語や投資など勉強したいが時間がない
- ・ 実家住まいのわりにお金が貯められない
- ・ 節約しているのにお金が貯まらない

<痛み>

- ・ 投資に興味はあるけど損したくない
- ・ 昇格を要請されているが、失敗したくないので断る

<満たしたい欲>

- ・ 自己肯定感を上げて挑戦できる自分になる
- ・ 今より年収の高い会社に転職する
- ・ 理想の理想の状態がわかる
- ・ つまらない節約をせずお金を貯まる状態を得る
- ・ 必要なお金の準備をしているため、他のお金は安心して使える
- ・ お金の心配がないため、自分のやりたい仕事ができる
- ・ " " 好きな人ができたら結婚しようと思える
- ・ お金の知識を付けて合理的にお金を使い、ふやす方法がわかる
- ・ 将来に対する漠然とした不安をなくす
- ・ 時間の余裕がある(時間がないと言いつくはない)
- ・ 仕事、お金、結婚など大切な相談ができる人をもつ

STEP2

①で出した理想のお客様の問題を抜き出す

- ・ ども自分より年下の人や昇格して悔しい
- ・ 結婚 出産でライフスタイルが変わった人の話を聞くとつらくなる
- ・ 結婚できないのは自分に問題があるのか...
- ・ 海外旅行に行く友達、結婚してしまい、いなくなてしまった。
- ・ 資産運用でもうかっている人の話を聞き、自分は遅いんじゃないかという焦り
- ・ 勤続10年なのに、給料がふえている実感がない。
- ・ 家庭に入った友達、転職してバリバリ働く友達、どちらをにもなれない自分が嫌

〈解決したい問題〉

- ・ 毎月貯められるようにやりくりをする
- ・ 慣れているけどつまらない仕事ではなく、やりがいを感じる仕事をしたい
- ・ 老後のお金をどう考えたらいいかを知る
- ・ 結婚も仕事も人の価値観に流さず自分の考えを持つ
- ・ 経済的な自立
- ・ 結婚、仕事、お金... 漠然とした不安を明確にする
- ・ 支出の見直しをして毎月貯金できるようにする
- ・ 正しい投資の方法を知る
- ・ 将来の不安を消す
- ・ 自分の価値観に沿ったことにお金と時間を使う
- ・ つかれやすさを克服する
- ・ 自分に自信を持ち新しいことに挑戦できるようにする

②で出した問題の中で
何度も出てくる問題を
ピックアップする。

STEP
3

STEP3

②で出した問題の中で何度も出てくる問題をピックアップする

ステップ②であなたの理想のお客様が抱えている問題を
抜き出しましたがステップ②で出てきた問題の中で

あなたが「どの問題を解決するのか？」

というモノを明確にしていきます。



STEP3

②で出した問題の中で何度も出てくる問題をピックアップする

**ピックアップして
何度も出てきた問題の中で
もっとも出てきた問題を1つに絞ります。**

**ステップ③で出てきた問題が
あなたが解決する問題の土台となります。**

(実例)大久保様

③ 何度も出てくる問題にマークつける。

- ☆ 将来が見えないことの不安(漠然とした不安)
- ☆ 結婚するかわからない、老後1人かも?
- ☆ 収入をふやし、貯金する、転職、変えたい
- ☆ お金の不安をなくしたい。
- ☆ 仕事やお金、結婚など豊かに生きる方法を相談できる人を持
たい

③でもっとも出てきた

問題がどんな風に

解決したら嬉しいか考える

STEP

4

STEP4

③で出てきた問題がどんな風に解決したら嬉しいか考える

**③で最もマークがついた問題が
どのようなになったら良いのか？
アフター像を考える。**



**たった1人の理想のお客様が
もっとも解決したい問題が
どのように解決したら良いのか？**



を明文化していきます

STEP4

③で出てきた問題がどんな風に解決したら嬉しいか考える

(実例)大久保様

④ 最も多くマークがした問題がどんな風に解決できたら嬉しいかを考える。

漠然とした不安を明確にし、一歩一歩解決策がわかる
収入をふやす転職も起業に成功し、支出を最適化することで
お金の不安がなくなり、ワクワクすることにお金と時間を
使えるようになる。

お客様が

どのようなになるのか

ビフォーアフターを作る

STEP

5

STEP5

お客様がどのようになるのかビフォーアフターを作る

**「ステップ③がステップ④になる」
という言葉をもととして作ります。**



STEP5のポイント

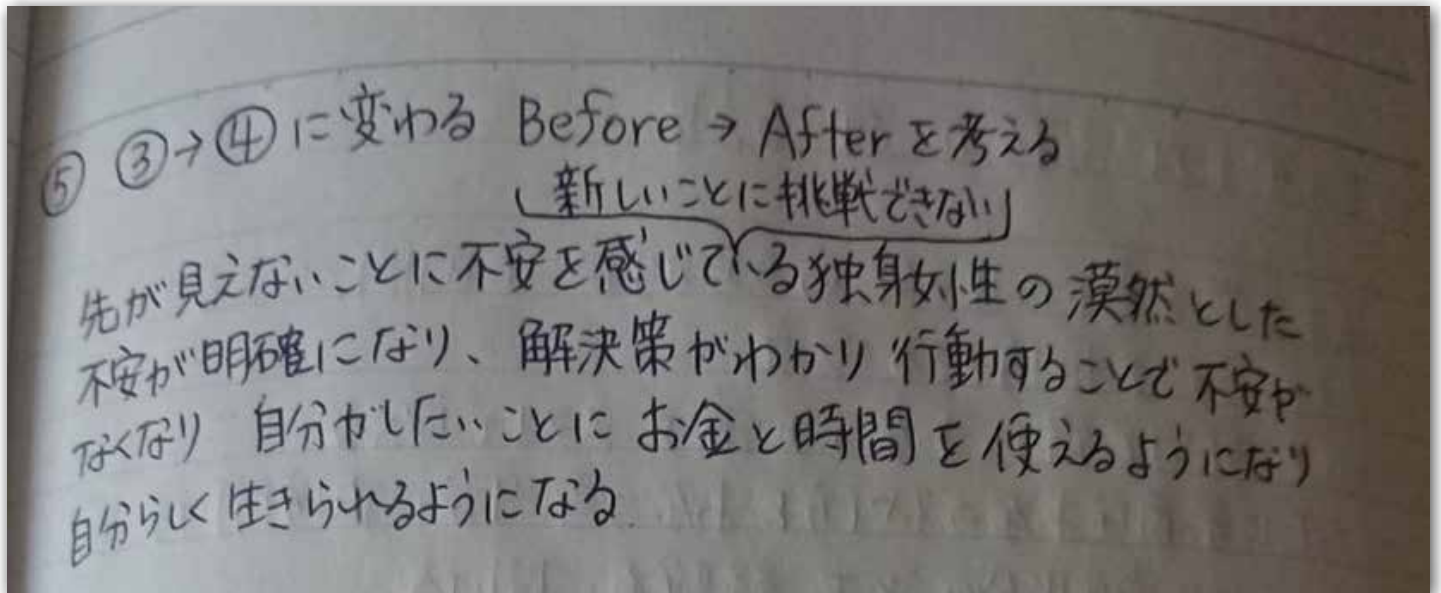


**少し長くても良いから
ビフォーアフターを
明確に明文化すること。**

STEP5

お客様がどのようなのかビフォーアフターを作る

(実例)大久保様



数字を出す

STEP
6

STEP6 数字を出す

ステップ⑥で出したビフォーアフターの形になるまでに

どのくらいの期間がかかるのか？
何個のメソッドがあるのか？など



数値化できるモノを出す。

STEP6

数字を出す

(実例)大久保様

⑥ 数字を出す

(何歳からの人に来てほしいか、必要な時間、知識の数、法則)

30歳～、半年、

知識の数： 6 法則： 5

USPの

基本形を作る

STEP

7

STEP7

USPの基本形を作る

(これくらいの時間) or (何歳から何歳の人) が

ステップ5になる

という文章テンプレートに当てはめて
USPの基本形を作っていく。

(実例)大久保様

⑦ 基本形を作る (ステップ⑤になる)

将来~~が~~がわからないことに不安を感じている^{30代}独身女性 が
「6ヶ月」で豊かに生きるための方法がわかり、漠然とした不安が
解消することで、自分らしく生きられるようになる。

USPの モデリング材料 を集める

STEP
8

STEP8

USPのモデリング材料を集める

自分がどんな問題を解決するのか？

を打ち出せばお客様が来てくれる訳ではありません。

伝わりやすく目に入りやすく

イメージしやすい言葉でなければいけません。



**USPを作る上で大切なのが
「自分の頭で考えないこと」です。**

STEP8

USPのモデリング材料を集める

**私たちが0から文章を作るより
既に文章を作るプロが作った言葉を
モデリングして作った方が確実に
クオリティが上がります。**



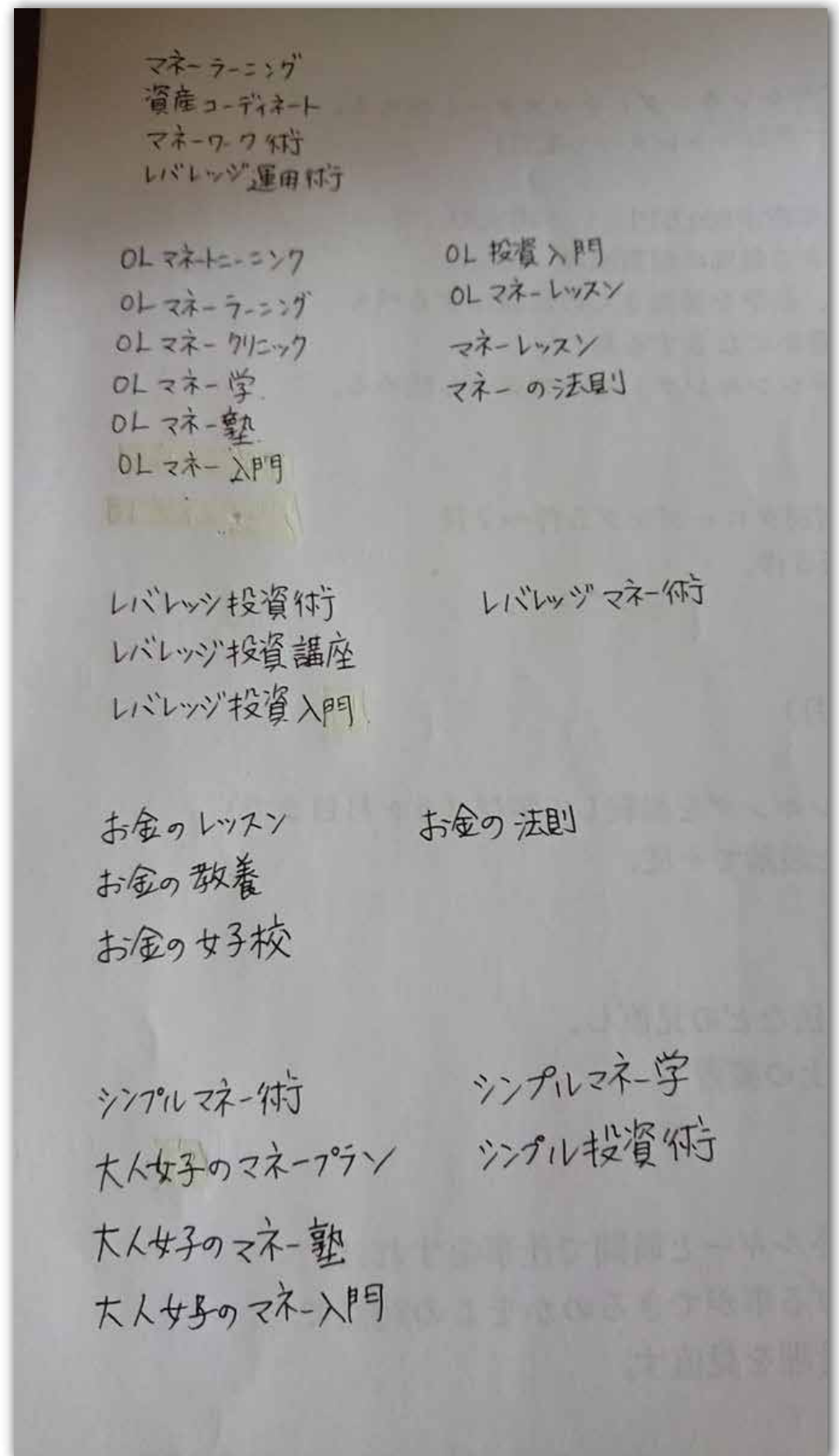
■このステップではモデリング材料を集めます

**=本や雑誌のタイトルを
リサーチすることをオススメします。**

STEP8

USPのモデリング材料を集める

(実例)大久保様



STEP8

USPのモデリング材料を集める

(実例)大久保様

⑧ 基本形をアレンジするのに使える言葉

- ・ 資本主義を豊かに生きるため5原則が10時間で学べる
- ・ モチベーションを維持できる環境
- ・ 知っているだけで得るお金の知識をスマホで学べる
- ・ あなたに最適なお金のふやし方とお金の専門家に直接聞ける
- ・ キャリアアップや資産形成のことを経験者に聞ける

30代でやっておいたほうがいい

- ・ お金に愛されるマインドが学べる
- ・ 自己肯定感を上げて新しいことに挑戦できる自分になる
- ・ 他人軸ではなく自分の人生を生きられるようになる

自分の価値観がわかり

- ・ 人生で得るお金の知識を身につけ搾取されない人生を送れるようになる
- ・ これから先の人生で1,000万差が生きるお金の知識が学べる
- ・ 6ヶ月で堅実な資産運用を開始できる

USPの基本形を
完成させる。

STEP
9

STEP9

USPの基本形を完成させる

成約率の高いお客様を集客できる
USPの条件は「基本形＋代名詞」です。

■基本形

2倍の単価にして成約率も2倍上げる

+

■代名詞

ハイセールス・ソリューション

という形です。

STEP9

USPの基本形を完成させる

このステップでは
基本形を完成させていきます。

STEP9のポイント

ステップ⑧で集めたモデリング材料に
当てはめてステップ⑦をアレンジする事

代名詞を作り

完成させて

USPを完成させる

STEP
10

STEP10

代名詞を作り完成させてUSPを完成させる

**代名詞を作る上でもっとも大切なのは
まだ誰も使っていない言葉を使うことです。**

**代名詞が完成したら
必ずGoogleで検索して下さい。**



STEP10

代名詞を作り完成させてUSPを完成させる

**Googleで検索して
使っている人がいなければ
あなたは代名詞の第一人者になれるので**

「代名詞」=「あなた」という

ポジションを取ることができます。

STEP10のポイント

**代名詞を作る際には
基本形と代名詞を合わせて
「何の問題を解決できるのか？」が
一発で伝わるモノを作ることです。**

※ 専門家が分かってても専門家以外の方が分からない言葉はNG

STEP10

代名詞を作り完成させてUSPを完成させる

(実例) 大久保様

大久保様のUSPは
ステップ⑨以降は私がプロデュースしたので
手書きの参考資料がありませんが、

この10ステップで

老後の資産に3,000万円差がつくOL資産革命
『マネーレボリューション』

というUSPを完成させました。



STEP10

代名詞を作り完成させてUSPを完成させる

「資産運用を教える人」から
「OLでも老後の資産に3,000万円差をつける専門家」に
肩書きを変えたことによって



老後の生活に**不安を抱えている**けど
何をしたら良いのかわからない。

このまま**労働収入だけだと**
不安があるけど豊かな老後を生きたい。

というOLからのお問い合わせが
以前の3倍程度増えています。

**あなたの場合は
どんなUSPができそうですか？**

**USP次第でああなたの集客数もお客様層も
売上も変わってきます！**

**USPを持っている起業家と
USPを持っていない起業家**

**どちらの方が、ビジネスを
成長させることができるでしょうか？**

次はあなたがUSPを作る番です！
Proプロデュースとともに
あなたのビジネスを成長させていきましょう！

曾我 多加延
