

Work 1 提供価値を言語化する

**Step.1 あなたの商品・サービスにおける顧客はどんな人？**

年齢・性別・家族構成

職業・働き方

ライフスタイル（朝～夜の過ごし方・趣味・習慣）

抱えている悩み・欲求（いつ、どんな時に、どんな悩み・欲求を抱えている？）

**Step.2 あなたの商品・サービスで、どんな変化をもたらす？**

意識

行動

状態

**Step.3 その変化により、どんな未来が手に入る？**

その人はどんな生活を過ごしているのか？変化の結果、理想の未来を考えましょう。

#### 1. 数字型

具体的な数値を用いることで、曖昧さを排除し、信頼性と説得力を高める型。人は具体的な数字に反応しやすく、成果の大きさや確実性を一瞬で理解できる。



#### 2. 提供価値型

顧客が得られる利益や変化を直接的に伝える型。「～できる」「～になる」という表現で、理想の未来を提示する。行動を促す力が強い。



#### 3. もの語り型

自分の経験や顧客の変化を物語として語る型。共感を生みやすく、記憶に残りやすい。一人称で語ることで、リアリティと親近感が増す。



#### 4. 問いかけ型

顧客に質問を投げかけることで、自分ごととして考えてもらう型。YESと答えたくなる質問を設計することで、関心を引きつけ、読み進めてもらいやすくなる。



#### 5. ギャップ型

常識と逆のことを言ったり、意外性を提示したりすることで、注意を引く型。「普通は〇〇」という前提を裏切ることで、強烈な印象を残す。

