

コンセプトシート

Concept sheet

■DATE: _____

■案件名:

■ターゲットユーザー定義 「誰(どんな人)に?」メッセージを伝えたいのですか?

01

■お客様(ユーザー)に提供する価値 どのように生活を変えるのか?

02

■サイトを見た時に感じてほしい事

03

■サイトを見た時に行動してほしいことorサイトの目的

04

■ターゲットがサイトに来る方法:キーワードを確認

検索エンジン・SNS・ブログ・ツイッター・AD・その他

05

■会社の強みとは「自社商品を選ぶ理由を明確に」

06

■会社の独自資産「強みを競合がマネできない理由は」

07

■競合について「一体何処と戦っているのかを明確に」

08

■ターゲットセグメンテーション:より深いターゲットを確定

- ・性別は?:
- ・年齢は?:
- ・職業は?:
- ・閲覧する時間帯は?:
- ・ユーザーの悩みを3つ確認:
- ・年収は:
- ・使えるお小遣いは:
- ・性格は活発か?根暗か?明るいか?:
- ・家族構成は?独身か?既婚者か?:
- ・いつも使っているサイトと雑誌を3つ確認

09

■お客様に提供する価値:ウェブサイト

- ・ウェブサイトで具体的に何をどのような価値を提供しているのか。
- ・提供している商品の価値とは
- ・ウェブサイトで一番重要な情報は

10

■マインドフロー　どのような段階でユーザーがファンになるのか

01,集客:ユーザーを取りこぼさない為のSEO対策

02,つかみ:「安心」と「世界観」の共感を感じさせる為の方法を検討

03,感動:「いいな」と共感してもらう為に一体どうしたらよいのか。

04,ファン化:実績やファンの声などを掲載する仕組やアイデア

05,アクション:ユーザーの行動を促す一押し方法

Memo

11

11