

SNS Consulting Present

ターゲットの絞り込み



ターゲットの絞り込み

「ターゲットの絞り方が分からない」

「なかなか商品が売れない・・・」

「新規顧客がこない・・・」

と悩みを抱えている人は解決することができる！！

ターゲットを絞る前に・・・

ビジネスの基本は
需要のあるビジネスをすることが重要！

ターゲットを絞る前に・・・

多くの人がやりがちなのが、

『自分のやりたいこと』や『教えてあげたいこと』
をビジネスにしがち!

本当に需要があるの？需要がなければ稼ぐことができない!!

〇〇したい ▶ 〇〇を教える

これがビジネスの基本の形!!

ターゲットを絞る前に・・・

ここで重要なのが、副業で稼ぎたい人が

「せどりで稼ぎたい」

「動画編集で稼ぎたい」

「コーチングで稼ぎたい」



どれで稼ぎたいかはわからない！！

「せどりで稼ぎたい」「動画編集で稼ぎたい」 ▶ コーチングを教える！
これではマッチしない！

ターゲットを絞る前に・・・

さらに・・・

「動画編集で稼ぎたい」の中でも



「YouTuberの動画編集」

「商品PR動画の編集」

「wedding movieの編集」

「企業のPR動画編集」

など様々ある！！

「YouTuberの動画編集」したい人に「企業のPR動画編集」の良さを伝えて振り向いてもらうより
「企業のPR動画編集」したい人に「企業のPR動画編集」のやり方を教える方が最短で成果につながる！

そのためにターゲットを絞る！

ターゲットを絞るコツ

絞る時の考え方

- ① AだけどBでCな人
- ② 4段階に深掘りしていき、3段階目の人に設定する

ターゲットを絞るコツ

①②は本質的には同じ！！

幅広いターゲットだと相手にされないし、具体的すぎるとターゲットの幅が狭くなるのでこれぐらいの広さを意識する。

情報発信をしていて反応が取れていない人の共通点は

「副業をしたい人」とか「ダイエットしたい人」とか**広すぎる設定**をしている。

ターゲットを絞るコツ

① AだけどBでCな人の例

本業の収入では満足できていないけど (Aだけど)

スキルも経験もなくて (Bで)

副業を始めることができない人 (Cな人)

ターゲットを絞るコツ

② 4段階に深掘りしていき、3段階目の人に設定するの例

1段階目 副業したいと思っている

2段階目 コーキングで副業をしたいと思っている人

3段階目 SNSを使ってコーキングで副業したいと思っている人

4段階目 SNSでもTwitterを使ってコーキングで副業したいと思っている人

この場合は・・・

3段階目の「SNSを使ってコーキングで副業したいと思っている人」ぐらいがちょうどいい!

これをいろんなジャンルに応用して使うとターゲットを絞りやすい。

ペルソナ設定

**一人の趣味や趣向、行動パターンまで
落とし込んだ設定をすること**

性別は？

職業は？

年齢は？

年収は？

家族構成は？

趣味趣向は？

みたいなところまで想像する！！

情報発信時に意識すること

ターゲットが決まった上で情報発信する時に意識することをご紹介します！

① 感情を上乗せする

本業の収入では満足できていないけど (Aだけど)
スキルも経験もなくて (Bで)
副業を始めることができない人 (Cな人)

↓ これに感情を乗せると・・・

本業の収入だけでは将来が不安で現状に満足できていないけど
スキルも経験もないので自分で稼ぐ自信もなく、
副業を始めることができない人

「本業の収入だけでは将来が不安」「自分で稼ぐ自信もなく」などの
状況を追加してあげるとターゲットに近づくことができる。

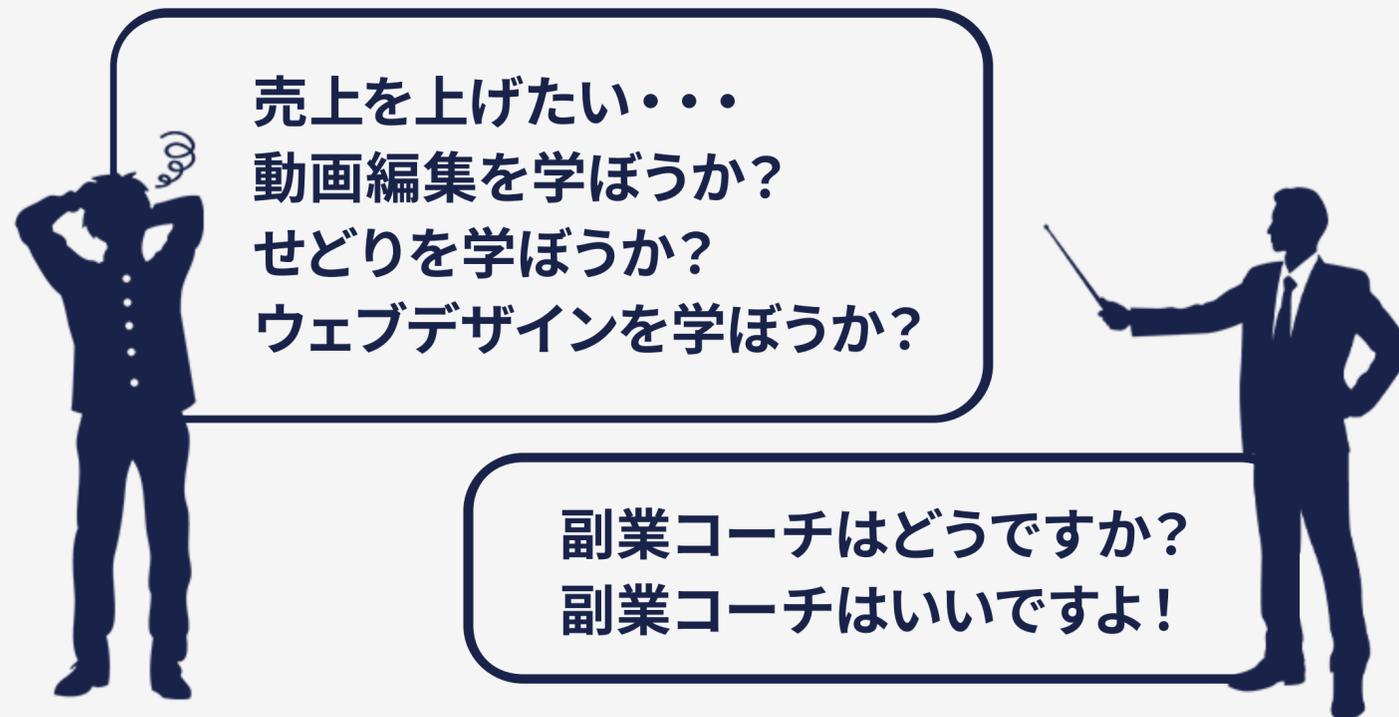
情報発信時に意識すること

ターゲットが決まった上で情報発信する時に意識することをご紹介します！

② 必要性を感じる人に刺す

副業コーチで売上を作るサービスを提供する

→副業コーチで売上を作りたい、副業コーチの売上をアップさせたい人に向けて情報を発信！



売上を上げたい・・・
動画編集を学ぼうか？
せどりを学ぼうか？
ウェブデザインを学ぼうか？

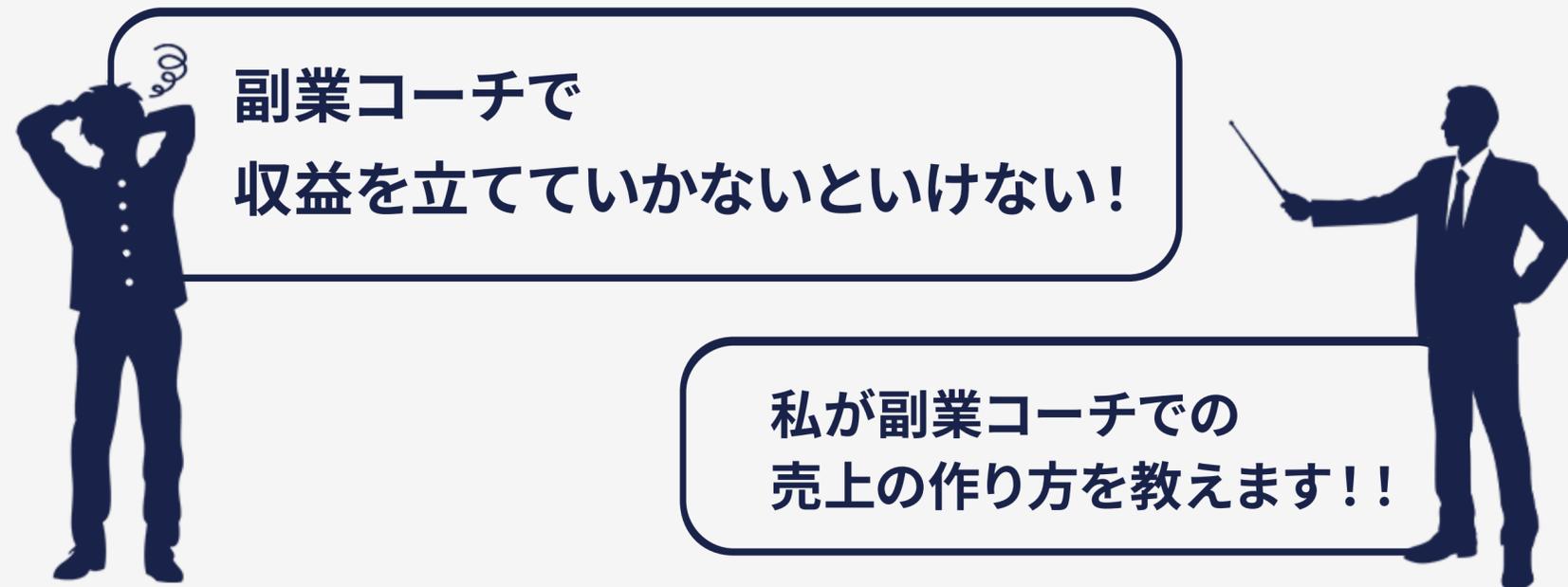
副業コーチはどうですか？
副業コーチはいいですよ！

売上の悩みがあっても
副業コーチという選択肢がない人に
副業コーチの良さを理解してもらうのは
時間がかかる！！

情報発信時に意識すること

ターゲットが決まった上で情報発信する時に意識することをご紹介します！

② 必要性を感じる人に刺す



『副業コーチで収益を立てていけないといけない』という目の前の人に
『私が副業コーチでの売上の作り方を教えます！！』という情報発信をする！

情報発信時に意識すること

必要性という視点を足すと・・・

本業の収入だけでは将来が不安で現状に満足できていないけど

スキルも経験もないのでコーチングスキルを身につけて、

副業からリスクなく始めたいと思っている人

情報発信時に意識すること

ターゲットを絞る時には・・・
自分のサービス内容を踏まえた上で考える！！

必要性を感じているターゲット → 今すぐ客
今すぐ客に商品をご案内すると・・・

短期間で結果を出すことが可能

情報発信時に意識すること

【彼女を作り方を教える場合】

彼女を作ろうとしている人に
彼女の作り方を教えてあげればいい

トークを磨いて作るのか

容姿を綺麗にして作るのか

トークを磨いて彼女を作った経験があるので
効率的なトークの磨き方を教えることができると
情報を発信していく！

トーク磨きたい人に容姿を綺麗にする方法を
伝えても伝わらない！

情報発信時に意識すること

このやり方だと、フォロワーが集まりにくい・・・

**ただ量より質で本当に情報が必要としている人を
集めればそれでいい!**

ターゲットとペルソナ

ターゲットをペルソナレベルまで掘り下げておくと問題解決の精度を上げることができる

■ ペルソナ設定は最低でも3軸で考える

- デモグラフィック（年齢や性別など）
- サイコグラフィック（不安や喜びを感じることなど心理的な属性）
- ベヘイビオラル（スマホ使用時間や商品購入履歴など行動の属性）

さらに深掘りをするときは**ネガティブ部分をしっかり深掘る！**

マイナスが強いほど解決したい思いが強くなる

→ 集客に繋がる

ターゲットリサーチ

購買の前段階として必ず感情がある。

感情が揺さぶられるから購入をする！

- B(ビーリーブ)
- D(デザイア)
- F(フィリーング) が大事！

ラポール (信頼関係、関係構築) をする際に必要である！

ターゲットリサーチ

B(ビーリーブ)・D(デザイア)・F(フィリーング)

B：ターゲットが信じてる事・信念・思い込み・常識

- あなたの商品に対して、ターゲットが信じていることは何ですか？
- このような商品に対してどう思ってるのか？
- この業界に対してどう思ってるのか？

ターゲットリサーチ

B(ビーリーブ)・D(デザイア)・F(フィリーング)

**D: ターゲットが得たい欲求・抱えている問題
何を望んで・何を望んでいないのか**

- ・ この問題で緊急性のあることは何か
- ・ ターゲットにとって重要なことは何?
- ・ もし何でも望みが叶うのであれば、何を叶えたいのか?
- ・ 最も避けたい状況はどんな状況か?

ターゲットリサーチ

B(ビーリーブ)・D(デザイア)・F(フィリーング)

**F: ターゲットがどう感じてるか・どんな感情なのか
なぜその感情なのか・どんな風になりたいのか
どんな良い思いをしたいのか・どんな嫌な思いをしたくないのか**

- ・ターゲットは今現在どう感じている？
- ・この業界に対してどう感じていた？
- ・いつもよく聞かれる事は何？
- ・毎回自分が説明する事は何？
- ・商品を知った時どう感じていた？
- ・あなたのオファーに対してどう感じていた？
- ・ターゲットが勘違いしている事は何？

ターゲットリサーチ

B(ビーリーブ)・D(デザイア)・F(フィリーング)

【明確にしとく事】

- ・見込み客の願望、ベネフィットトップ5
- ・見込み客のイライラ、不安、恐怖トップ5
- ・なぜこの商品・サービスを作ったのか？
- ・商品のメインのベネフィットは何？
- ・顧客はあなたの商品を受けた後に何を得る？
- ・見込み客の不安、問題とつながる、共感できるストーリーは？
- ・根拠は？良い未来に繋がる根拠・他ではなくあなたの商品がいい根拠
- ・あなたの商品は誰のためのもの？・商品を買ってくれない理由は？
- ・それに対する反論は？・あなたの商品は他とどう違う？