

【1】あなたの商品から得られるベネフィットを書き出してみてください。

・物質的なベネフィット

・感情的なベネフィット

【2】そのベネフィットを求めているのは、どんなターゲットでしょうか？

・属性

・解決したいニーズ

【3】 【1】 で書いたベネフィットのうち、【2】 のターゲットにとって重要なものは何でしょうか？

【4】 競合が提供していない（提供できない）あなただけにしか施せないベネフィットは何でしょうか？

【5】 それはなぜ、あなたにしか提供できないのでしょうか？

【6】 あなたが商品を通して顧客に提供するベネフィットを証明するものは何でしょうか？

・あなたの実績、顧客の実績のデータや権威

・あなたの専門性を保証するデータや権威

【7】胸を張って「私はプロだ」と断言できといたら、どんな部分でしょうか？

【8】商品へのこだわりや共感を生むストーリーはあるでしょうか？

【9】あなた顧客に提供するベネフィットを補強するものは何でしょうか？

・特典やサポート

・なぜそれがベネフィットを補強できるのか

【10】表向きは見えない裏のニーズはあるでしょうか？

【11】あなたがビジネスを通して実現したいビジョン使命はどのようなものでしょうか？

【12】これらを20秒でまとめると、どんな言葉になるでしょうか？

【13】 あなたの USP を表す見出しを 3 つ書き出してみましょう。