

企画書テンプレート A

セミナーコンセプトビルダー

下記の 13 のポイントを記入することで、基本的なセミナーの企画ポイントをカバーすることが可能です。1. から順に記入できるところから書き込みをして、空欄を埋めていきます。

1. 開催の目的 (a. 収益目的、b. 集客目的、c. 役務提供、など)
2. 想定参加者
3. 講師
4. テーマ
5. タイトル・サブタイトル
6. 中心的なコンセプト、届ける価値、キーワード
7. 価格
8. オファー、特典
9. 販売プロセスと、告知媒体
10. 場所(リアルな会場か、オンラインか)
11. 日程、時間
12. タイムテーブル
13. 主催、共催、後援、協賛、協力

※ 全体を何度も見直して、すべてが一貫性をもって、魅力が伝わるようにブラッシュアップする

コンセプトメイク 11 の質問

申込が殺到！ あなたの企画内容を大幅にバージョンアップ

下記の質問に一貫性をもって答えられると、企画の内容が大幅にバージョンアップして、申込が殺到する！？

1. 問題と痛み 見込顧客の問題は何か？ 誰？を振り向かせたいのか？ 気になっていることは何か？
どんなことに悩んでいるのか？彼らの言葉を聞いたり、他サイトを見て調査する
2. 新しさ 何が新しいの？今までと違うの？新しさがないと、興味を持ってもらえない
3. リアルな変化 より短い時間で、得られるリアリティのある効果や変化は何？ どれだけの期間で？
4. 単純な行動 簡単で楽だけど、結果がでそうだと感じること すべきことは最大でも2つ
5. 身近な未来 上記行動で得られるリアルな未来 自分のイメージの3倍位までしか人は想像できない
6. 大きな夢 あるかもしれない、と思える大きなこと 初心者しかこない状態を避ける、夢やファンタジー
醜いアヒルの子が白鳥に、芋虫が美しい蝶に 人は「改善」よりも、「変身・進化」したい
7. Why NOW? すぐに申込んだほうが良い理由は何か？ 申込期限など、緊急性と限定性を表現する
いま申込まないと、どんな問題があるのか？
8. Why ME? なぜ、私(購入者本人)に、あっているのか？ ぜったいに必要か？
9. Why YOU? なぜ、あなた(提供者)から買うと、良いことがあるのか？
10. Why THIS? これでないといけない理由 他と何が違うのか？
11. WIIFM **つまり、これは何？誰のどんな問題を解決するのか？(What's in it for me?)**
誰のためのもので、何が得られるのか？
結局、これは何だろう？と聞かれたら、**はじめて見た人に一言で伝わる USP/UVP は何か？**
「それは欲しい！」「それは知りたい！」「詳しく教えて」と言われるヘッドライン。
コアベネフィット、世界観、体験者の声から表現してみる。

※ 全体を何度も見直して、すべてが一貫性をもって、魅力が伝わるようにブラッシュアップしましょう。

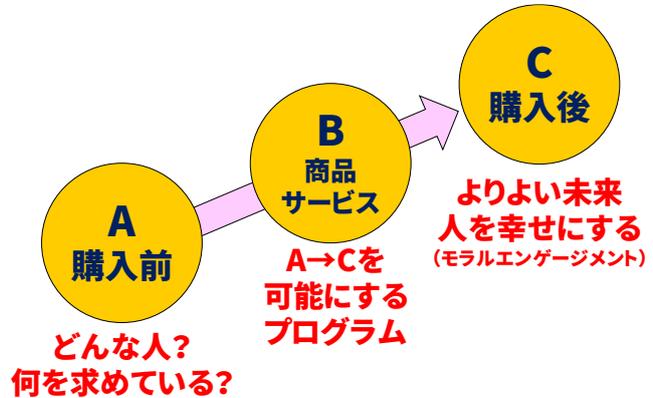
セミナーズヘッドラインテンプレート

超シンプルで、超効果的なモデル

① 誰に(A)

② 何が得られる?(C)

③ それは何?(B)



【演習】 下記のサンプルの①、②、③が何かを記入しよう。

サンプル A

① 誰に(A)

② 何が得られる?(C)

③ それは何?(B)

<http://seminars-channel.com/webinar-perfectguide/>



サンプル②

① 誰に(A)

② 何が得られる?(C)

③ それは何?(B)

<http://doctorsuniversity.jp/>



サンプル C

- ① 誰に(A)
- ② 何が得られる?(C)
- ③ それは何?(B)

<https://lp.seminars.jp/mbs/pv2/>

事業がなかなか拡大しない
次にどうしたら良いかわからない、とお悩みの経営者さまへ

「どんどん事業が拡大する！」
マーケティングに強い
組織作りの秘訣とは？

無料でも一生使える **オンライン開催中!**
「最強のマーケティング組織の作り方」特別セミナー開催

サンプル D

- ① 誰に(A)
- ② 何が得られる?(C)
- ③ それは何?(B)

<https://lp.seminars.jp/mbs/vp1/>

SEMINARS **オンライン開催中!**

コーチ・コンサル・個人事業主
起業家・税理士・会計士・社労士まで、
新規集客・単価アップしたいあなたへ!!

今、成果を出している
あの経営者が学ぶ、成果実証済みの
新規集客・売上アップの秘密

参加無料 **マーケティング速習セミナー**

1000人を集める「67の集客システム」冊子を
参加者全員に無料プレゼント!!

▶ 3時間のマーケティング速習セミナーに参加する
(マーケティング体験会+説明会)

満席になる可能性がありますので、お早めにお申し込みください
オンラインセミナーも開催中!