

*Aska style*

# BRANDING PLAN

*Work Book*



# マイ・ブランディングプランの作り方

起業して好きなことを仕事にし、  
暮らしも仕事もワクワク楽しく  
充実した日々を過ごせるようになる

そんな起業の先にある  
叶えたい理想の未来に導くのが  
マイ・ブランディングプランです！

自分のための成功への道しるべに  
なるブランディングプランの作り方を  
ご紹介します

※専用ワークシートがあります  
ワークシートの質問に答える形で記入して  
ワークを完成させてください



# 1

## 将来のビジョン

将来の自分の目指すところや  
成し遂げたい自分の未来の姿を描こう！



例えば…

女性がもっと生き生きと暮らし  
活躍すべく力を出せる社会を作る！！

空間デザインで空き家を減らそう！  
地域や社会にも貢献できる仕事をしよう！



# 2

## コンセプト

ビジネスを通してやりたいことの軸、  
自分の仕事を通しての変わらないテーマを決める

1. 誰に（ペルソナ）
2. 何を（ベネフィット）
3. どうやって（方法）  
どんなサービスで届けたいか？



## ペルソナ

お客さんになってほしい人物像を一人決めよう！

*Point*

ひとりの具体的な人物像を思い描く

性別・年齢	家族構成 (既婚・未婚) 子供あり・子供なし
住んでいるところ	暮らしぶり 収入など



- なりたい理想や夢は何か？
- 価値観や考え方は？
- 好きなことや興味があることは？
- 悩みや困っていることは？

## 商品・サービス

あなたがお客さんに提供できる  
とっておきの商品やサービスは何だろう？

1. 一番力を入れたいものを作る（本命商品）

2. 本命商品以外のもの

- ・ 本命商品に付随したもの・サービス
- ・ 体験できるサービス
- ・ サブスクリプションのもの



## ベネフィット

お客さんがあなたの提供するもので得られる  
嬉しい未来をストーリーにして伝えよう！

## Point

ベネフィットはメリットと違うよ！  
メリットは、特性や良さ、売りだけど、  
ベネフィットは、  
お客さんが想像できる嬉しい未来 のこと



あなたの売るものやサービスで  
お客さんのどんな嬉しい未来を作れる？



お客さんがワクワクすることって  
どんなことかな・・・？

## キャッチコピー

あなたのペルソナ（お客さん）に届ける  
ベネフィットを分かりやすく言葉にしたもの

## Point

15文字から20文字ほどの  
分かりやすく覚えてやすい言葉

ベネフィット

例えば…

『ワンランク上の暮らしを叶える  
私スタイルの起業』

キャッチコピー

明日の私が  
笑顔になる





## 私の売り

あなただからこそそのサービスを生み出そう！

### Point

自分の得意や強み、自然とできてしまうこと、  
周りから褒められることなどが  
あなたの**強み**や**売り**です

強みや売りが分からない人はワークシートに書き込む前  
にノートなどに自分の良さを30個書き出してみよう！

自分の売りが差別化につながります

## 集客導線の組み立て

集客に向けての導線と仕組み作りのプランを立てましょう

### Point



#### 1. 情報発信

(認知や信頼の構築のため)

instagram & Blogなどの投稿、公式LINEへの誘導

#### 2. フロント

(体験、無料サービス、リードコンテンツ)

無料講座への登録、体験会の開催、モニター募集

#### 3. ミドル・バックエンド

(利益、本命サービス)

継続サービスや本命商品へのアプローチ、LP (ライディングページ) への誘導など

集客導線を作る時は「逆算」すること！

ミドル・バックエンドから作ろう

## 世界観とストーリー

あなたのペルソナが買いたいと心動かされる  
お客さんにとって嬉しい未来を  
魅力的なストーリーにして語ろう！

### Point

1. ペルソナが嬉しくなるような未来を提供できるかな？  
商品やサービスで得られる効果を分かりやすく  
言葉にする
2. 世界観はあなたそのものが出る  
無料あなたの人柄、雰囲気、好み、暮らしぶりなど  
全ての要素にわたる

ストーリーはお客さんの嬉しい未来のチラ見せ！  
世界観はストーリーの背景



## 【使い方】

このブランディングワークブックは、次のページのワークシートを記入する際の誘導ブックです。

質問形式になっていますので、ポイントを参考にご自身のお考えを答えに記入してってください。  
起業初期のやるべきこと、やりたいこと、仕組みを見える化できる効果があります。

ブランディングやマーケティング専門用語なども出できますが、初めて目に触れる方にも、  
できる限り分かりやすい言葉に置き換えてご説明させていただいております。  
しかし、それでももし分からないことやご質問などがありましたら、公式LINEよりお気軽に  
メッセージをお送りください。

次のページのワークシートは印刷してご利用いただけます。

ページNoは P 13 ページです。

印刷をされる場合は、お使いのプリンターや印刷サービスの使用方法、規定に準じて印刷ください。

印刷サイズ A4サイズ（1080×1350）です。

このワークブック&ワークシートは、Aakastyleの公式LINEの限定特典です。

年 月 日

### ①名前（会社・屋号）

### ②将来のビジョン

将来の自分の目指すところ

### ③コンセプト

ビジネスを通してやりたいことの軸

- 誰に（ペルソナ）
- 何を（ベネフィット）
- どうやって（方法）  
（どんなサービスで）届けたいか？

### ④ペルソナ（人物像）

一人の人物像を具体的に思い描く

- 年齢は？性別は？結婚はしてる？
- 家族構成は？ 職業は？
- どこに住んでる？ 性格は？
- 悩みは？困っていることは？

性別	年齢

### ⑤商品・サービス

お客さんに提供する商品やサービス

### ⑥ベネフィット

お客さんがあなたの⑤サービスや商品で受け取る価値や利益、体験

機能的ベネフィット

商品やサービスが持つ機能的なことやスペックなどsれによって得られる利益

情緒的ベネフィット

利用したり体験したりして得られるプラスの感情など（喜びや感動など）

自己表現的ベネフィット

買ってよかったと思う気持ちや実現した満足感など

### ⑦キャッチコピー

④ペルソナに届ける⑥ベネフィットを分かりやすく15文字から20文字ほどの言葉にして伝える

### ⑧私の売り

私だからこそそのサービスや売り（強み）

### ⑨集客導線

①発信方法

②

③

④

⑤

### ⑩世界観とストーリー

④ペルソナが買いたいと心動かされる魅力的なストーリーを語ろう！

### ⑪やることリスト

今から、やることをリスト化しよう！





*Aska style*