月収100万稼ぎ「続」けたい人の情報発信の土台コンセプト作り

今日から情報発信を始める人に
「今日から何をすれば良いのか」を
完全理解してもらう動画。

それは、コンセプトがオススメ。

まず、コンセプトとはなにか？

コンセプト

1. 概念。
2. 企画・広告などで、全体を貫く基本的な観点・考え方。

自信なしたアイデア
自分の中にある「アイデア」を第三者に共有できるように言語化したもの

アイデア：まとまった内容のうんぬんかんぬんで使っておかしくないんじゃないの？

コンセプト：新に難しい大学教えっこうのうんこで、みなさんの日ごろ非常識活用しています！？

特定の言葉にとらわれる必要はない。

ただ、大小も「あなたが何をしているんなか？」と聞かれたときに
誰にはっきりそうだと言える状態作りをしようとする。

というと、初心者の方には「いきなりコンセプトなんてそんなもの作れないし…」
と思うかもしれない…

それは「ビジネス」だけのことではなく「人生」においてもコンセプトがある

まずは方のテーマを絞り込むことからビジネスのコンセプトにおろしていく、というイメージ。

今までの人生を棚卸しできる、自分が楽しくいる方向性を明確にする。
- いわば、まずは自分（個人や団体や企業）を「商品」とみなした上で、「商品価値」と「メリット」を明確にする。
- そして、それを様々その商品（自分）を売る手段を考える、というイメージ。

ただ、そのためにもまずは一旦「コンセプトの重要性」という全体像をお話しください。

なぜコンセプトが大事なのか？

全くお仕事の話ゃとなるのが「コンセプト」

- 商品名タイトル
- キャッチコピー
- プロダクトミル
- ブログ記事
- ツイート
- ネミュニティ

【かりの最速で稼ぎ「続」けるビジネスライフの作り方！な。 41秒 →
ビジネスのコンセプトとは、哲学者プラトンの言う「イデア論」を考えるとわかりやすい。

例えば、チャネコピー、アカウントマイマイ、全ての表現は「コンセプト」をイデアとした「影」のようなもの。

この自動世界の本質が「イデア」であるように、ビジネスの本質は「コンセプト」である。

何かの偏等ですよ「イデア論」の話でいう…

今での情報発信は、このコンセプトの表現である。 これからの情報発信やるこそ非常にうたられる

ただまでもなく、あなたが話すべきこの価値自体も、膨れんやなかにある「コンセプト」が一貫が確実されていれる。

「つまり、このコンセプトが多れいっちゃとよって、今後の利益が非常に思める

コンセプトがハッキリしていないと何をしてもうまくいかない

いっていい、ただ1つ絞り込んでください。

1つに、コンセプトがハッキリ1の時から集める。

鬼のようにガチブリにコンセプトを作る

ここには時間がかてもOK。

じっくりと、ある1つ絞り込んでください。

ただ、後に述べ行きさん、論から開かれても、切々と前作で深掘りできるようになる。

「浅い」「何者か」になる
他から脚光浴びてもOK。

どう売るのか？ の前に「何を話すのか」 の前に「誰で売るのか？」

あなたのコンセプトを決めよう。
人生のテーマ
あなたの人生のストーリーの原点を見つける
ターゲットマーケットの設定
あなたの「ビジネス」とそれを一緒にやろう。
人生のテーマからビジネスのフィールドにおろしていく
個人1台にWEBの一括り機能
WEBテキスト一括入力とメール一斉入稿作業をメールも1台にUP

じゃあ、コンセプトを作るにはどうしたらいいの

この順番の並びでしゃんと聞いて、ノートもペン用意して書きよくしてください笑

ここからはあなたです！

- ということはあなたです！
- このスリスもちょっと補強出すまのか
- これから教えていくことの分析をせます。

コンセプトの設計図と全体像

自己分析ワーク
人生曲線
ブレストマップ
自己開発をおこなうための方法
自己開発を上げ、自分や自己認識を深める
情報発信のテーマや軸にする。
人生を語る
自分のコンセプト・描しる
継ネるができる
伸ばすができる
自己開発＝自分の人生のコンセプト（イデア）との一致率
これを徹底的に行なっていく。

あなたのことを知らない第三者に、あなたのことをイメージできるようになること（ブランディングのゴール）

まずは自分のWEB全体像です！

ダイエット・フィットネス・好きなものをどれだけ持っていても（スタイル確立に配当にならない、アクティブで
ターゲット：悩み主婦や人の前で「共感」の配置好き
人生テーマ＝悩み主婦や人の前で「共感」の配置好き
入生テーマ＝悩み主婦や人の前で「共感」の配置好き
お客さんの要望に対して使っている共感軸作る作成
ファクトーゼ
提供指定のオファー
ターゲットを広げる
理想的望ましアンケート40に回答
こっちまたも、こんな悩想者様に届いています
反対側行ったら、あなたはこうなる
メテナーゼ
今日習慣
Point
WEB
動画
今日習慣、でこれらの個本原因を補助しろ
ベネフィット全般
個本解決
お客さんの抱えている問題を「最一して」解決する最も軸本
「根本的な解決」を提供する
先ほど新しているならこのツールをなどすぐ！
本当にあなたがビジネスライフを伝達し、スタイルーの個別を高めて行きませんか？
健康
理解
運動
整容
お悩み聞いき
解決方法
広告費
内容
ネミュニティメント
個性
やる気出させる
ベネフィット全般
ターゲット・ターゲット
一番センターポイントに価値最適せる軸
MSP（マント・セリング・オリジュニング）
お客入個別の物語
成功するなら唯一の執筆者。
最大の価値提供
そのうち商品パッケージのライナップ
商品設計
ネミュニティ
既存顧客メディア
ツビーライトレンダ
ネビーライトレンダ
販売導線
キャッチコピー
ベネフィットの表現
設計図からビジネスのフィールドを作ってアイトに展開していく
実践フェーズに

今日のおさらい

今日は、「情報発信で稼ぎたいけどなにからしたらいいか？」って人向けに、
「始めた」→「分析後」まで解説しました。「実践フェーズ」の上で使い倒してください。

情報発信の土台のコンセプト作りから。

自己開発を上げ、自分やストーリーを明確にする
集ネ稼ぐがいるようなプロフィールを作る。

【かりの最速で稼ぎ「続」けるビジネスライフの作り方！な。 27分 →
ブランディングは、自己開発の実践方。

自分というキャラクターや概念、強みなどを「武器」として活用しながら「共感する」商品で「役立ちっぱなし」物ではなく、物ごとに完成するように演じる。

お客さんの悩みや仁入り、お金さんの目で見て、自分の発信をする。

これが自動的に売れる理由です。

コンセプトの入力要素
発信目的
ファンターゲ
販売期間
ベルクター・ターゲット
MSP（独自のストーリーや作物語）
入生からビジネス戦略
商品設計
最大の価値提供
そのうち商品パッケージのライナップ
既存顧客メディア
ツビーライトレンダ
販売導線
キャッチコピー
ベネフィットの表現
設計図からビジネスのフィールドを作ってアイトに展開していく
実践フェーズに