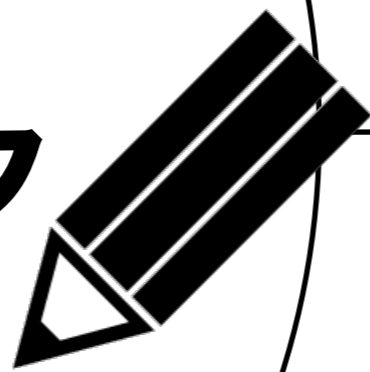


紹介されるクチコミの科学

# バイラルメイク セオリー フェイスブック クチコミ戦略

クチコミは巻き起こすものである



仕事の悩みを瞬間で“見える化”し  
成果に繋がる“シンプルな答え”を導き出す  
シゴトの“悩み”をなくす新常識『PLOTフレームワーク』

## PLOT FRAMEWORK

-Yes! Give the Impression.-

### 情報があふれる時代だからこそ・・・。

インターネットの普及により、世の中には、  
情報があふれるようになりました。

だから、消費者は賢くなっています。

こんなことを言われたことはありませんか？

「あっ、それ知っています」

「それ、友人の〇〇さんがやっているやつと同じですね」

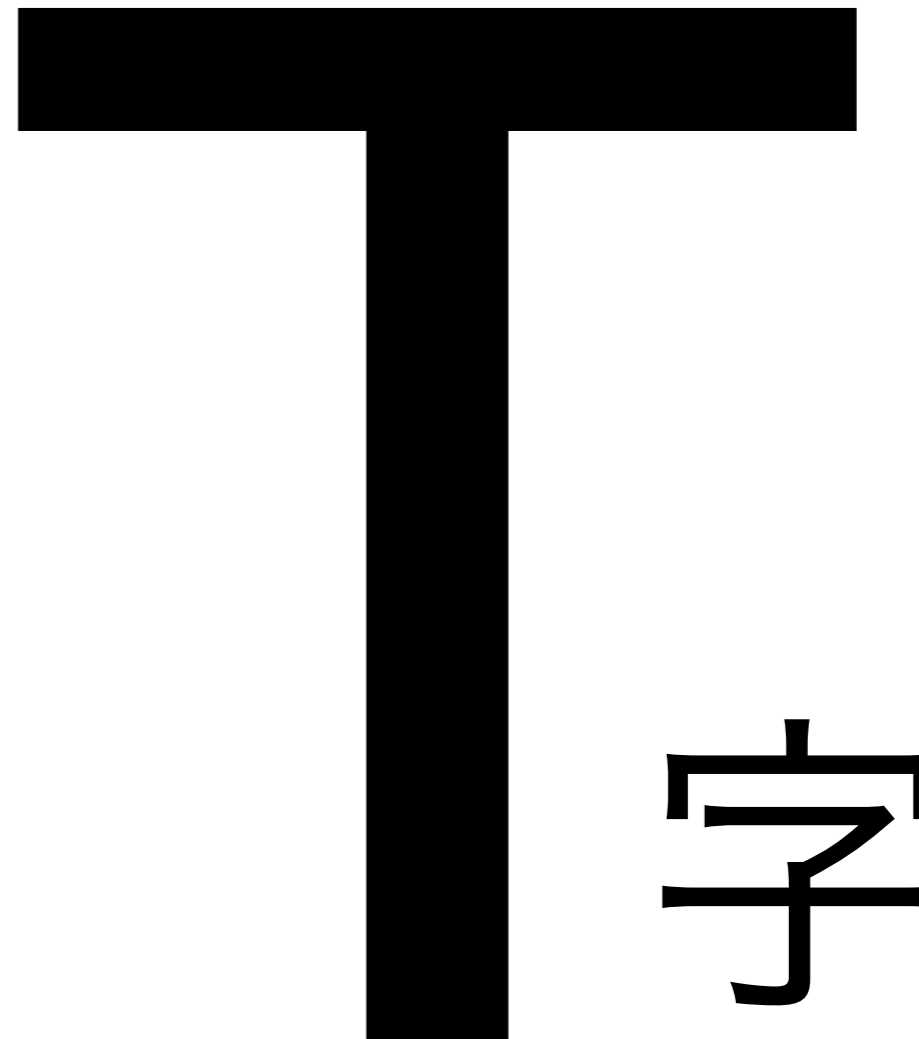
このように言われてしまっは、  
あなたは選ばれる起業家ではありません。

あなたが選ばれる起業家になるためには？

以下の3つのステップをふんで、

「選ばれる真型起業家」  
になっていく必要があります。

- 1.1つのジャンルで型破りな専門性のある深い知識を持った研究者
- 2.小学6年生でも分かる言葉で伝えられる幅広い知識を持った教育家
- 3.成果の証明の数の質にこだわること



お名前：\_\_\_\_\_

3.成果の証明

2.小学6年生でも分かる言葉で  
伝えられる幅広い知識を持った教育家

成果を証明するために、何をいつまでに、どれだけ行いますか？
1、お客さまの声を、1ヶ月で20件集める
2
3
4
5
6
7
8
9
10

教育家であるために、どのように教育をしていきますか？
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

1.1つのジャンルで型破りな  
専門性のある深い知識を持った研究家

専門家であるために、どんな研究をしますか？
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

私は、( )の人の、( )という、 欲を満たし、問題を解決する専門家として、 ( )の専門家になります。
--

顔写真

プロフィール

生年月日  
住まい  
生まれ育ち  
出身校  
血液型  
座右の銘  
家族構成

一言

資格

趣味

特技

性格

愛読書

最近の感動

もし

答えを惹き出すヒント

出てきた答えに、「なぜ？なぜ？」と「5回」自問自答し、つきつめて考えてみてください。

このPLOTフレームワークの活用方法

作成したら、あなたのファンクラブメンバーに渡しましょう。名刺、A4名刺、ブログ、フェイスブックのプロフィール欄など、人の目につくところに設置し、活用してみてください。自己紹介は、セルフプロモーションアビリティ講座で学べます。

1分間ストーリー

あなたは何屋さんですか？

あなたから得られるものはなんですか？

あなたと仲良くなる理由はなんですか？

あなたと仲良くなる方法はなんですか？

なぜ、このシゴトをしているのか？

なぜ、この会社にいるのか？

なぜ、この商品・サービスがいいのか？

\*答えの中に、「目標」や「生き方」をおりませ、自分をアピールできるようにしてください。

連絡先：

e-mail：

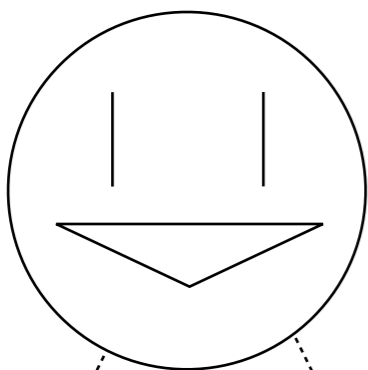
# 【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング

～あなたが感動を届けたい理想のお客様を明確にしよう！～

理想のお客様を固有名詞（○○さん）まで落とし込んで分析することで、お客様の心を動かすポイントを掴むことができます。

あなたの理想のお客様は？

固有名詞： \_\_\_\_\_ さん



年齢: \_\_\_\_\_

性別: \_\_\_\_\_

家族構成: \_\_\_\_\_

年収: \_\_\_\_\_

仕事/役職: \_\_\_\_\_

学歴: \_\_\_\_\_

過去の仕事/職歴: \_\_\_\_\_

お金: \_\_\_\_\_

時間: \_\_\_\_\_

視点: \_\_\_\_\_

人: \_\_\_\_\_

感情: \_\_\_\_\_

## 答えを惹き出すヒント

ペルソナとなる方の  
facebookやブログなどを  
チェックすると情報が見つかります！

## このPLOTフレームワークの活用方法

商品・サービスづくり（無料コンテンツ、セミナー）、  
メディアオペレーション（ブログ、メルマガ、facebook）  
キュレーション、セルフプロモーション、セールスレター  
営業、セールストークなど

Q、普段、\_\_\_\_\_さんは何にお金を使っていますか？（いくらぐらい使っていますか？）

【ヒント】趣味、余暇、勉強、自分磨き、興味、関心事から5個考えてみよう！

- 1: \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )
- 2: \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )
- 3: \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )
- 4: \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )
- 5: \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )

Q、普段、\_\_\_\_\_さんは何に時間を使っていますか？

【ヒント】\_\_\_\_\_さんの1日、1週間、1ヶ月、1年を覗いてみましょう！

- 1、日常生活の中で”わざわざ時間をつくって”行なっていることは何でしょうか？（2個以上）
- 2、今、1日の大半の時間を費やしていることは何でしょうか？（2個以上）
- 3、毎日欠かさず、必ず行なっていることは何でしょうか？（2個以上）

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング

～あなたが感動を届けたい理想のお客様を明確にしよう！～

Q、普段、\_\_\_\_\_さんは何を見えていますか？

【ヒント】どんな雑誌、テレビ番組、映画、本、ブログ、ウェブサイトなど具体的に想像して10個書いてみましょう。

- |    |     |
|----|-----|
| 1: | 6:  |
| 2: | 7:  |
| 3: | 8:  |
| 4: | 9:  |
| 5: | 10: |

Q、普段、\_\_\_\_\_さんは誰の話に耳を傾けていますか？

【ヒント】有名人・著名人、専門家、尊敬している人、参加しているセミナー読んでいる書籍、なりたい人、憧れの人など、\_\_\_\_\_さんの影響を与えているであろう人の名前を5人書きましょう。

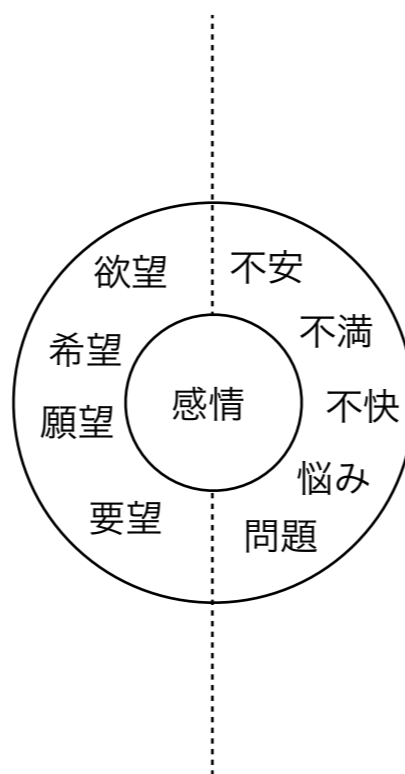
- 1:  
2:  
3:  
4:  
5:

Q、普段、\_\_\_\_\_さんは何を感じていますか？

【ヒント】あなたの仕事に関することで、\_\_\_\_\_さんが抱えている不安、不満、不快さ、困っていること、わずらわしさ、悩み、欲望、希望、願望、要望を書きだしてみよう。

「あったらいいな」ゾーン (5個)

- 
- 
- 
- 
- 
- 



「なくなったらいいな」ゾーン (5個以上)

- 
- 
- 
- 
- 
- 

「あったらいいな」「なくなったらいいな」ゾーンの中で、\_\_\_\_\_さんが最も強く感じている感情に○（丸）をつけましょう。