

未来のクライアントさんへ向けてのキャッチコピー作り

[illegible]

ポイント

1. 未来のあなたのクライアントさん、あるいは未来のあなたのパートナーを想像して考えてみましょう
2. 相手はどんなことを解決したいと日々考えていると思いますか？(左側に箇条書きしてみましょう)
3. 色のついた個所はいくつか挙げた中の候補
4. あなたはどんな方法でその問題を解決しますか？相手に「？」と思われてもオッケ
5. 相手が将来あなたと関わることでどう変化できますか？相手の利益とは？(右側の枠に箇条書き)
6. あなたの気になるキーワードを羅列して上記箇条書きの参考にしましょう。

[illegible]