

E-book

# 見込み客を振り向かせる プロフィールを作るための

## 5 STEP



あなたを身近に感じてもらい、共感してもらい、  
信頼を得るためのプロフィールの作り方とは？

- この E-book 上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

### 【著作権について】

この E-book は著作権法で保護されている著作物です。  
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

この E-book の著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、この E-book の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

この E-book の開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

この E-book は秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

この E-book に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

この E-book の作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

この E-book を利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

## もくじ

■はじめに■	4
■Chapter.1■ペルソナ設定	5
■Chapter.2■目的とキッカケ設定	5
■Chapter.3■経験の棚卸	6
■Chapter.4■情報の取捨選択と並び替え	7
■Chapter.5■本文作成	8
■Chapter.6■推敲・修正	8
■Chapter.7■完成・配信	9
■最後に■	9

## □はじめに□

プロフィールを充実させると、面識のない見込み客であっても、あなたを身近に感じ、あなたの気持ちに共感し、あなたを信頼してくれるようになります。

ビジネスにおいて、見込み客とあなたとの距離が近づくことは、ライバルと圧倒的に差をつけることになります。集客、セールスも仕掛けやすくなるでしょう。

プロフィールは、web上であなたの記事にたどり着いた読者が、2番目に読む確率が高い記事。そこで読者からの信頼を獲得し、リピーターになってもらい、顧客になってもらうためにも、あなたの魅力をふんだんにつめこんだプロフィールを作ってみてくださいね！

## □ Chapter.1 □ ペルソナ設定

「誰に」、「何を」伝えるプロフィールなのか？

できるだけ詳細に書く。

例：30代で、投資を教えるセミナー講師として独立起業した男性。都内近郊で一人暮らしをしている。Webで情報発信しているものの、反響が得られずに悩んでいる。

## □ Chapter.2 □ 目的とキッカケ設定

ペルソナに対して、どんな影響を与えるプロフィールにするか？あ

なたの理想や目標は？（ゴール地点）

そして、その理想を持つようになったキッカケは？（スタート地

点）

例：失敗挫折を繰り返すことになろうとも、起業な怖くない。正しく努力すれば道は開ける。将来はこんなことをしてみたいと思い、今努力している。

## □ Chapter.3 □ 経験の棚卸

プロフィールの目的を示すために必要なあなたの経験を棚卸する。

必ず、失敗談・成功談の両方を2～3つほど揃え、時系列に並べる

こと。

<成功談>

①

②

③

<失敗談>

①

②

③

## □ Chapter.4 □ 情報の取捨選択と並び替え

STEP 2～3で抽出した情報を、ヒーローズジャーニーの法則・時系列にしたがって並び替える。

- ① あなたが、理想に向かうキッカケとなったできごとは？（スタート地点）
- ② 失敗・挫折した経験（マイナスの過去1）
- ③ 失敗を乗り越え、成功した経験（プラスの過去1）
- ④ 成功したにも関わらず、次の試練での失敗・挫折（マイナスの過去2）
- ⑤ さらに乗り越え、成功・成長（プラスの過去2）
- ⑥ 現在の境遇・実績・利用者さんの声など（現在）
- ⑦ あなたの理想、読者への呼びかけ（未来）
- ⑧ ざっくりプロフィール（趣味・特技・好き嫌いなど）

※ここまでの構成で、ペルソナへ親近感を持ってもらえるか？実績をPRできているか？仲間を募るような内容となっているか確認する。

## □ Chapter.5 □ 本文作成

STEP 4 で作成した流れに沿って文章化する。

<チェックポイント>

- 文字数は 2000~3000 文字になっているか？
- 飾りすぎず自然体な文章になっているか？
- 感情が込められているか？

## □ Chapter.6 □ 推敲・修正

一度書いた文章は 1 日以上開けて読み返し、気になる点を修正。

また、家族や友人知人にも読んでもらい、悪かったと指摘があった

箇所を修正する。

<チェックポイント>

- 誤字・脱字はないか？
- 日本語におかしな部分はないか？特に「てにをは」に注意！
- 全体的に読みやすいページになっているか？行間や文字の大きさを確認。



## □ Chapter.7 □ 完成・配信

関連するような画像をページに差し込むと、読みやすくなる。

また、記事下やサイドバーにプロフィールへのリンクを設置し、読者を誘導する。

## □ 最後に □

最後までお読みいただきありがとうございました。本冊子での内容を実行することにより、あなたの魅力が見込み客に伝わり、ビジネスを加速させる要因の一つとなれば幸いです。

眞山はプロフィールの制作代行も行っていますので、ご興味があればご連絡下さい。



<https://www.facebook.com/mayamatakeyuki>



<https://twitter.com/mayama0816>

【お問合せ】 <http://takeyuki-job.com/contact>