世界観構築　　1-1　　コアターゲット選定シート

ペルソナ設計と同じように具体的に理想のお客さまをイメージすることで刺さるブランド設計ができるようになります！	
ポイント	①「お客さまはどんな人で、何に困っていて、何を大切にして、何をもとめているのか？」が最重要エクスチョン
	②お客さまもブランドの一部になることを前提にこんな方に利用してほしいという方を設定しましょう。
	③課題感や欲求などのマーケティング的な側面だけでなく、価値観や世界観に共感してくれる人を設定しましょう。
	④この後インタビューなどができるよう、できる限り実在する人物で考えて行きましょう。
	⑤既にお客さまがいる場合は既にいらっしゃるお客様から設定していきましょう。

コアターゲット			
名前	小池　恵子		
デモグラフィックデータ		サイコグラフィックデータ	
年齢	48歳	大切にしている価値観	・思いやり（相手の感情を理解し、共感すること） ・公平性（平等であること）
性別	女性	性格や特徴	・人に氣を遣う　・人に良く思われたい ・自信が持てない　・人に合わせてしまう ・優しい
現在の職業	会社パート社員	購入決定要因	・楽になれると思った ・前向きな自分になれると思った
現在の年収	200万円	理想としている願望	・心が軽やかで、自然体でいられるように変わりたい ・強く、明るい自分で自立したい
家族構成・既婚or未婚	3人家族・既婚	これだけは避けたいと思っていること	・一時的には解決するが、根本的な解決にならないこと
出身地・居住地域	栃木県佐野市	抱えている課題や悩み	・変わりたいと望んでいるのに行動に移すことや継続することができない ・相手の行動が気になりすぎて苦しさを感じる
最終学歴	高卒	よく活用しているメディア・情報収集先	・YouTube（スピ）、Facebook等のSNS ・本

戦略的ターゲット

コアターゲットに加えて、売り上げを確保していくために顧客になり得るターゲットの属性や特徴をピックアップしていきましょう！

・人間関係のストレスから、心身の不調を感じている方
・人との関わりの中で、ついつい無理をしてしまい、疲れ果ててしまう方
・周りに気を使いすぎてしまい、自分の感情や体調が後回しになりがちな方
（・スピリチュアルに興味がある方）
・目に見えない世界の智慧に触れ、心の豊かさを求める方
・直感や感覚を大切にし、自分らしい生き方を探している方
・（内面の声に耳を傾け…）精神的に楽になることを求めている方
・変わりたいと思っているのに、なかなか最初の一歩が踏み出せない方
・新しいきっかけやサポートを通じて、人生を明るくしたいと願っている方
・日常に物足りなさを感じ、心の充足感を求めている方
・つい自分を否定してしまい、不安や虚しさを抱えている方

排他的ターゲット

今回お客さまにしない属性や特徴をピックアップして、コアターゲットや戦略的ターゲットをより明確にしていきましょう！

・威圧的な態度をとる方
・過度な不信感を抱く方
・一方的な批判をする方

世界観構築　　1-2　コアターゲットへのイメージ設計シート

この部分はSTEP2で詳しく進めていきますが、顧客を明確にした上でのアイディアを出していきましょう！	
ポイント	①売り手が届けたい世界観ではなく、買い手が求めている世界観を構築していく。
	②世界観構築初期の段階では、マスに対して届けようとしてもありきたりになる。 誰にとって魅力的なのかを前提にして考える。
	③中心的な問いは「お客さまはどんな人で、何に困っていて、何を求めているのか？」
イメージ設計の 中心的な質問	Q1　お客さまはどのような人から商品サービスを購入したいだろうか？
	Q2　お客さまは商品サービスを購入するときに不安なことは何で、 その不安をなくすために創れる世界観はないだろうか？
	Q3　お客さまがこの人からは商品サービスを購入したくないと思う人はどんな人だろうか？ （逆を考えることで思考の幅を広げてみましょう！）

与えるイメージの設計	印象を与えるためにできそなこと
コアターゲットにどのように認知されたいか？ どのような印象を与えたいかを考える	左に記入したような印象を与えるために できることは何かアイデアを出す
(例)安心感、信頼感、高級感、お手頃感、 「何でも相談できそう！」 「商品へのこだわりが強い職人」	(例)口調は「友達のような話し方」 高級感を与えるために黒を中心的なカラーに！
【安心感】 ・「安心して参加（サービス利用）できそう」	【わかりやすい情報提供】 ・サービスの内容やプロセスなどを誰にでもわかる言葉で説明する。
【信頼感】 ・「この人なら信じられそう」	【丁寧な対応】 ・悩みに対して心を込めて対応する。 ・コミュニケーションを図り、目線を合わせた姿勢を見せる。
【親近感】 ・「心を許せて気軽に相談できそう」	【想いを伝える】 ・自分のストーリー（弱み）や変われたきっかけを伝えることで人間味を感じさせる。 ・共感の言葉や意志を伝える。
【寄り添い感】 ・「一人じゃないと感じられそう」	【感情に寄り添う】 ・一人ひとりの思いや悩みを丁寧に受け止めその人の感情やニーズに合った対応を心がける。
【共感】 ・自分と同じような悩みを経験し、乗り越えてきた人	・完璧であろうとするのでなはく、過去の失敗を乗り越えてきた困難な経験を率直に語ること。
【サポート感】 ・「完璧さよりも、自分の気持ちに暖かく寄り添ってくれそう」	・聞く姿勢を大切にする。共感の言葉を添える。励ましと応援の言葉を贈る。等身大の自分を見せる。相手のペースに合わせる。

世界観構築　2-1　世界観ブランドの目指す像の構築

あらためてあなたがどのような世界観あるブランドを目指していくのか。具体化するために自問自答してみましょう！	
ポイント	①この「ブランドの目指す像」はこれからつくっていく世界観ブランドの基本概念になっていく。
	②ここが明確になることで、信念へと変わり、届ける言葉に「深み」が生まれる。
「らしさ」のポイント	③強いブランドには必ず確立させた個性がある。
	④様々なブランド戦略やメッセージを通してすべてのファンに共感の認識をつくることが重要。
	⑤「らしさ」を考える時には深く考えすぎない。直感で書きだすようにする。

Q1　あなた（自社）のサービスにおけるあなた（自社）ならではの価値はなんですか？

①執着からの解放
・思い込みや、しがみついていたものから心が自由になり、軽くなること。
②寄り添い感
・顧客の気持ちにそっと寄り添い、安心感と、どんな自分も受け入れてもらえる温かさ。
③心と身体の調和
・心と体が一つになって、自然体で心地よく、バランスの取れた状態であること。
④心の平穏とストレス軽減
・心が穏やかで、ストレスが減って落ち着いていられること。

Q2　あなた（自社）とライバルとの違いは何ですか？

① 深層リラックス: 呼吸と瞑想で心と脳の奥深くまでリラックスして貰い、モヤモヤや不安を根本から和らげる。
② 潜在不安の特定: ご自身も気づかない潜在的な不安の種を、専門的な視点で見つけ出す。
③ 根本的な意識変容: 独自メソッドとヒーリングの相乗効果で解消し、根本的な変化を促す。

Q3　あなたが顧客と約束すべきことはどんなことですか？

・心の重荷を、深い安らぎと気づきで共に軽くする。
（もう一人で抱え込まないで。あなたの心の重荷、ここで一緒に下ろしませんか。）

Q4　あなたの活動の目的（原点）は何ですか？

・私自身が執着、束縛してしまうことから解放されたことで、180度見える世界が変わり、心が驚くほど軽くなったという、かけがえのない経験にあります。この変容を体験したからこそ、「同じように心の重荷を抱え、苦しんでいる方々にも、あの軽やかさと輝きを届けたい」という強い願いが生まれた。

	あなたのサービスやあなた自身のらしさとは何だろう？　直感で書きだしてみましょう！					
パーソナリティ「らしさ」の設計	愛	若返り	リラクゼーション音楽	束縛		
	癒し	自由	心と意識	ヤキモチ		
	優しさ	解放	大自然との調和	疑念心		
	笑顔	寄り添い	変化・変容	妬み		
	華やかさ	共感	執着	恨み		

パーソナリティ「らしさ」の設計	書きだした中からあなたやあなたのサービス名を聴いたときに連想される（させていきたい）キーワードを3つピックアップしていきましょう！		
	ヤキモチやきをやめられる ヤキモチやきは悪いこと？	嫌いな人でさえ感謝がわく	疑いの無限ループを断ち切る

		疑い迷路からの脱出
確かな変容体験	根源への洞察力	共に歩む伴走者
経験から生まれる本物の変容	心の奥底を見抜く力	共に歩む、温かい伴走
・束縛を（やめたいのにやめられない）やめられ、楽な自分になれる ・繰り返されるパターンを解消する ・常識やふりの人間関係の再構築 ・パートナーシップ方法	・やめたいものがやめられるカウンセラー ・束縛をやめられるようになるパートナーシップカウンセラー	→これに飛びついた人に瞑想・ヒーリングとかを展開
もう本当は束縛をやめられない	束縛したくないのにできない	人間関係の中でやめたいのにやめられない
やめたいのにやめられない		安心できる空間をお渡ししますよ
自分を一番大切にしてもらえる	自分が自分を一番に大切にしてもらいたい	
パートナーシップに悩んでいる人	私のことを大切にしないといけないでしょ	これ以上の人はいない
過去の赤裸々な経験をあからさまにいうこと	その人たちにどういうらしさを見せるか。	気になる　束縛してしまう

Q1：↑瞑想、ヒーリングという単語を使うのはあり？　お客さま層を限定することになり、ターゲットを狭めてしまう？

世界観構築　　2-2　　世界観の言語化

一貫性をもってビジネスを勧めるために世界観のコアとなる部分を言語化していきましょう！ ここからは同じようなワードが繰り返しできることは一貫性があってむしろいいことです！		
ポイント	①プロダクト（機能）ではなく、ライフスタイル（世界観）を届ける	
	②プロダクトをあえて売らない	
販売する世界観	意味	あなたが商品サービスを提供することによって届ける世界観（ライフスタイル） 抽象度は高くて問題ない。＊17文字以内、お客さまにどういう人生を販売しますか？
	例	away ➡「旅ある毎日」 SBB ➡「ファンとともに広がるビジネスの新しい形」
コアメッセージ	意味	あなたがビジネス活動を通して顧客や社会に届けたいメッセージ。 5つにまとめてそれを様々な切り口で届けていくことで一貫性が生まれ共感が生まれる。
	例	挑戦には成功か成長しかない。｜人と人との絆が最大の資産になる。

あなたが販売する世界観 view of the world	
	嫉妬の闇、一転、愛の光へ。 束縛鎖、解き放たれ輝く私。 ヤキモチ終止符、視界が拓く。 やめられない束縛が、温かい愛に変わる世界。 Or　やめられない束縛が、希望の光に変わる世界。 やめたい束縛が、温かい光（愛）に変わっていく、心の旅（意識心の世界）。 やめたい束縛が、温かい愛に変わっていく、真実の世界へ。 やめたい束縛が、希望の光に変わる真実の世界へ。➡やめたいヤキモチをスパっと終わらせる！ やめられない束縛💪止められないヤキモチ💪 束縛を光へ、心が解き放たれる旅。 疑いの重さ消え、ホッと安心できる私。 「嫌い」が感謝へ、愛おしい変化の時。 心がふわりと軽くなる、あなた本来の輝き。

コアメッセージ core message		
	Ⅰ	もう一人で抱えないで。あなたの「心の重荷」を、光に変える場所。 もうひとりで苦しまないで。あなたの心の重荷（オモリ）をおろしませんか。 もうひとりで苦しまないで。あなたのココロのオモリをおろしませんか。
	Ⅱ	「疑いの無限ループ」を断ち切り、安心できる私へ。 「疑いの無限ループ」を断ち切り、ココロ自由な私へ。
	Ⅲ	「嫌い」が「感謝」に変わる、180度視界が変わる奇跡。 「嫌いな人」にさえ感謝が湧く。180度見方が変わる奇跡。
	Ⅳ	表面的な癒しを超え、あなたの心が「本当に楽になる」本質的な変化。 「束縛オンナ」が「解放女子」に大変身！
	Ⅴ	あなたの「心の輝き」が、周囲も照らす希望の光となる。 あなたが変わると周りも変わる！サヨナラ執着。バイバイ束縛。

世界観構築　　2-3　　ベネフィットの言語化

世界感を通してお客さまにどのような価値（利点）を届けていくのかを明確にする	
ポイント	①現代社会において、顧客は商品を使うことで得られる効果（機能的ベネフィット）に 世界観（心理的ベネフィット、自己実現ベネフィット）が上乗せされたときに「買う」という決断をする。
	②商品サービスが溢れている時代においては機能的ベネフィットでの差別化は難しく、心理的ベネフィット、 自己実現ベネフィットで他社との差別化を図り、選ばれる必要がある。
	③それは本当にお客さまが求めているベネフィットなのか？を繰り返し考える。

3つのベネフィット triple benefit	機能的ベネフィット functional benefit	商品やサービスが持つ機能的な特徴やスペック、それによって得られる利益 （例）ダイソン ➡ 吸引力 ｜ アタック ➡ 洗浄力
		① やめられない束縛🔥止められないヤキモチ🔥をスパっ！と終わらせる。。
	心理的ベネフィット emotional benefit	商品やサービスを利用したり体験して得られるプラスの感情 （例）無印商品 ➡ シンプルさ
		② イライラ・モヤモヤが飛んで、驚くほど心がスーっ！と、楽になる。。
	自己実現ベネフィット self-expressive benefit	商品やサービスを利用したことで得られる自己表現、自己実現 （例）スターバックス ➡ 都会的、洗練された気分 ｜ Rolex ➡ 優越感
		③ 自分取り戻し、見える景色が180度一変し、キラっ！と輝く。。

世界観構築　　2-4　ブランドパーソナリティの設計

顧客が誰なのかを踏まえて、ブランド（あなた自身）の個性を明確にしていく	
3＋1のポイント ("らしさ"にもう1つプラス)	①誰に（ターゲットの設定）どのように認知されたいかを考える ＊あなたの求めるキャラではなく顧客が求めるキャラ ＊何者と思われたい？何の専門家と思われたい？
	②弱みを見せるから強みが引き立つ （例）今痩せているダイエットトレーナーが過去の太っていた自分を見せる

パーソナリティ「らしさ」の設計	あなたやあなたのサービス名を聴いたときに連想される（させていきたい）キーワードを3つピックアップしていきましょう！		
	ヤキモチやきをやめられる （ヤキモチやきは悪いこと？）	嫌いな人でさえ感謝がわく	疑いの無限ループを断ち切る

キャラ設定の3＋1	ミッション mission	①何のために活動しているのか。何を目的としているのか。
		私のミッションは、かつての私のように「やめたくてもやめられない束縛」や「嫉妬」に苦しみ、心が常に重く、「変わりたいけど変われない」というジレンマを抱えている方々を救うことです。 どん底にいた私が奇跡的に出合った宇宙の法則を起源としたメソッドを日常生活に取り入れ、私自身の心が劇的に変化し、物理的にも好転した経験があります。この経験を通じて、心の重荷を下ろし、自分らしく軽やかになり、やりたいことに意識が向き、本当に楽になる新しい意識の世界を生きることをサポートします。 私の人生を180度変えたこの経験を、一人でも多くの方に届け、その輝きが周囲にも広がることを目指しています。
	ポジション position	②お客さまにとってどのような存在、立ち位置なのか。
		お客様にとって私は、「暗闇で束縛や嫉妬に悩む心に寄り添い、その感情の根源を探り、解決へと導く道しるべであり、共に歩む伴走者」です。 私は単に答えを教えるのではなく、お客様自身が問題解決できる力を引き出すガイド役として、共に成長していく存在でありたいと願っています。
	キャラクター character	③どういった人柄なのか。どういった性格、考え方の持ち主なのか。
		私は、温かい共感と誠実さを兼ね備えた人間です。かつて私自身が「束縛や嫉妬の苦しみ」を経験したからこそ、お客様のどんな感情も否定せず、深く理解し、受け止めることができます。 宇宙の法則を信じ、人が持つ無限の可能性を信じています。お客様に心から寄り添い、彼らが真の変化と気づきを得られるよう、強い信念と惜しみない愛情を持ってサポートします。私自身もまた、常に学び、成長し続けることを大切にしています。
	弱み weakness	④人間らしさを生むような弱みがあるのか。
		私の弱みは、かつて自信のなさや依存気質から、パートナーの行動が気になり、常に妄想し、疑いの目で見てしまうことで、相手の自由を奪っていたことです。 そんな自分が嫌で、何としても変わりたい、楽になりたい一心で、多額の借金をしてでも、様々な講座やセッションを学び、実践を繰り返しました。 私自身がこのような過去から這い上がった経験があるからこそ、お客様の痛みが手に取るように分かり、「本当に理解してくれている」という深い安心感を与え、信頼関係を築く力となっています。

世界観構築　　2-5　　ストーリーの設計

人はプロセスに魅力を感じる。 過去（きっかけ）現在（根源）未来（目標）を結び思わず語りたくなるストーリー設計をしましょう	
ポイント	①私のストーリーから私たちのストーリーに変換することで 顧客に対して**自分ごと化**されるストーリーを作る。
	②自分やお客さまの苦しかったことを書くことで共感が生まれ、応援者が増える。
	③このストーリーを様々な切り口から届けていくことがポイント

ストーリー設計 story design	私のストーリー my story	現在と繋がるあなたのこれまでの過去や活動の経緯、きっかけなど ここであなたを応援したいという思いが芽生える
		■闇を抜け、希望の光を見出した私の軌跡 「なぜ、私はこんなに苦しいんだろう？」かつて、私自身がその疑問に囚われていました。パートナーへのやめられない束縛や、心に渦巻くヤキモチ、そして果てしない疑いの無限ループ。それは、まるで自分自身が作り出した真っ暗な檻の中で、もがき苦しむ日々でした。「このままでは、大切な関係も、自分自身も壊れてしまう」。そんな絶望の淵で、私は必死にもがき、答えを探し続けました。 そして、ある時、宇宙の法則に運命的に出会い、私自身の心の奥底にある「本当の原因」に光が当たったのです。それは、衝撃的な気づきでした。まるで、これまで見ていた世界が180度反転するかのように、心が驚くほど軽くなり、内側から温かい光が溢れ出す感覚。気づけば、あれほど苦しかった束縛やヤキモチは消え去り、「嫌い」だった人さえも、その存在に感謝できる自分になっていました。 この劇的な変容は、私の人生を根本から変えました。あの時、もし私が諦めていたら、今の私はありません。だからこそ、私は決意しました。この奇跡のような経験を、同じように苦しむ人たちに伝えたい。私が手に入れた「心の自由」と「輝き」を、今度はあなたの人生に灯したい。このセッションは、私自身の「闇からの解放」という経験から生まれた、あなたへの最高の贈り物なのです。
	私たちのストーリー our story	自分だけでない、どういうお客さまがいて、 そう人たちをどうしたいと思ったのか。 ここでの顧客はストーリーが**自分ごと化**される
		■孤独な戦いから、共感と成長のコミュニティへ 私の元には、かつての私と同じように、「やめたいのにやめられない嫉妬や束縛」に苦しむ方がいらっしゃいます。「パートナーへの疑いが止まらない」「いつも同じ口論を繰り返してしまう」「他人と比べてしまい、自分らしくいられない」。こうした心に深く刻まれた痛みを、私は知っています。 かつての私のように、彼らは孤独に戦っていました。しかし、セッションを通して、お客様は気づきます。「自分だけじゃなかったんだ」と。心の奥底にある不安の種を私と一緒に見つけ、宇宙の法則に基づくメソッドで光を当てていくたびに、その方の表情は穏やかになり、本来の自由な自分を取り戻していきました。 「これまで苦手だった上司や同僚・部下にも、感謝の気持ちが湧いてきて…」「人と比べることがなくなったら、こんなに毎日が楽しいなんて！」。そう語るお客様の声を聞くたびに、私は確信します。心の重荷を抱えているのは、あなた一人ではないこと。そして、どんなに深い闇の中でも、必ず光を見つけられるということを。
	未来のストーリー future story	そんなお客さまとたどり着きたい未来。 成し遂げたい理想とする社会ここで顧客が仲間へと変わる。
		■輝く心が繋がる、愛に満ちた社会の創造 私たちが目指すのは、単なる個人の問題解決に留まりません。あなたが嫉妬や疑いの無限ループから解放され、心から軽やかになることで、あなたの世界は180度変わるでしょう。そして、その心の輝きは、まるで光の波紋のように周囲の人々にも広がっていくと信じています。 パートナーとの関係は真の信頼と愛で結ばれ、職場の人間関係はスムーズになり、友人との絆はより深まるでしょう。あなたが内側から放つポジティブなエネルギーは、関わるすべての関係性を変えていきます。 最終的に私が成し遂げたい理想の社会は、「誰一人として心の重荷を独りで抱え込まず、誰もが自分らしく輝き、互いを信頼し、感謝し合える、愛に満ちた幸せで心軽やかな世界」です。 あなたの心の変容は、その理想を実現するための、かけがえのない一歩となります。 このセッションを通して、私たちは単なる伴走者と顧客の関係を超え、共にこの未来を創造する「光の仲間」となるでしょう。さあ、共に歩み、新しい世界を創り始めませんか。

アイデンティティのメモ