

LPヒアリングシート：「 」

□1. 想定ターゲット：

□2. 商品構成(スペック)： 商品本体やセット内容、スペックや写真など。

□3. カテゴリーの説明： たとえば「DX3011」という商品名では何なのかわからないため、「ハンディクリーナー（掃除機）」など商品が属する一般的なカテゴリーを教えてください。（「家電製品」など広すぎると逆にわかりにくくなるので、「超軽量小型掃除機」などなるべく絞り込んで）

□4. 特長列挙：

□5. 仕組み： 商品の成り立ちや、機能の仕組みなど

□6. 違い： 従来品との違い、他社商品との違い、他ジャンルの他の問題解決法との違いなどを教えてください。

□7. エビデンス： 成分や素材、その効果などの証拠を示します。

□ 8. 使い方： 一般的な使い方、正しい使い方を伝えます。

□ 9. 用途提案： 応用的な使い方はありませんか？（たとえばアレンジレシピなど）

□ 10. 新知識： ついでに知っておいて欲しい知識はありますか？（商品の価値を上げるような補助知識）

□ 11. 注意事項： 使用上の注意など、誤った使い方を防ぐためにも重要です。

□ 12. Q&A： できるだけ、ユーザーが疑問に思うことを先回りして、払拭しておきます。

□ 13. 使用前(悩み)、ないとき： 「（商品を使う前や、ないときは）こんなことで悩んでいる人がいました」というように、そのときの状態や感情

□ 14. 使用后(メリット)、あるとき： 「（商品を使った後や、あるときは）その悩みが消えました」みたいな、そのときの状態や感情

□15. 自己重要感： 使う人を労ったり、共感したり、自己重要感をくすぐる要素

□16. メディア掲載実績： テレビ、新聞、雑誌、本などで紹介された様子

□17. 専門家の推薦の声： 専門職の人の視点からの評価があるといいですね。

□18. 顧客の声：

□19. アンケート・データ： 「じつに〇%の人が～で悩んでいる」「満足度〇%」など

□20. 販売実績・人気度： 数字で表せるもの＝ユーザー〇万人、販売実績〇〇個、創業〇年、〇年販売してきた、〇%が満足しているなど。数字以外に、メディア掲載なども

□21. ストーリー(裏話・秘話・実験・インタビュー・こだわり)： 「よし！やろう」→「失敗の連続」→「やっと完成！」というような。(もちろん作り話はNG)

2 2. メーカー・作り手・関係者・製造工程： どのような会社で作ったか、その会社の実績はどうか。だれの手によって、どのような工程を経て作られたか、など。

2 3. 価格説明、定期コース・セット： 価格や買い方のバリエーション

2 4. 特典キャンペーン：

2 5. 注文方法： ご注文からお届けまで、お届け方法、納期など

2 6. コピーライト◎：

別途添付してください

- ・ロゴデータ
- ・パンフレット等商品説明資料（説明サイト）
- ・見えそうな写真（商品、ユーザーが使っているところ、展示会の様子、スタッフ、作っている人