

メルマガマスタープロジェクト  
**The 7th Marketing Club**  
セブンスマーケティングクラブ



**スタンダードコースマニュアル**  
**【第2章：大まかな対象者設定】**



## ■ 著作権について

このレポート上に書かれている 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】

このレポート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ください。

このレポートの著作権は株式会社 7th-floor に属します。

著作権者の許可なく、このレポート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。

このレポート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。

このレポート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。

このレポートに書かれた情報は、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。

このレポート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。

このレポート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。



## ■ 対象者設定

これから「簡易 LP（ステップメール登録ページ）」と「ステップメール 3 通」を作成し、仕組みの構築に取り掛かりますが、その前に確認しておかなければならないことがあります。非常に重要な点ですので時間をかけて理解と準備を進めて行きましょう。

本章では、ステップメールの登録ページとなり、ここでは LP（ランディングページ）と呼ぶページを作成します。注意点として、ランディングページは広義では、検索結果や広告などを経由して、訪問者が最初にアクセスするページの事を言い、着地する行動イメージからランディングページ（Landing Page）略して LP と呼ばれるようになりました。

ですので、その解釈ではここで作る「メルマガ登録ページ」は必ずしも訪問者が最初に着地するページとは限らないのですが、当講座で作成する仕組みのメインはステップメールとなり、その入り口としてのページがこれに当たるため、当講座ではこの「ステップメールの登録ページ」の事をランディングページ (LP) と呼ぶとします。

また、LP はステップメールの内容に合わせて、登録者の属性やレベルをある程度絞り込む必要がありますが、そのためにはページを作成する前にまず、LP に登録してもらう人、というよりも「LP に登録して欲しい人」がどんな人なのかを明確にしておく必要があります。

それが誰なのか、どんな人なのかを「対象者設定」という作業で書きだし、そして、そこで設定された情報、その人に向けて LP の内容を執筆して行く事になります。



## ■ 大まかな対象者の設定

**読んでほしい読者さん、その情報を必要とするのは誰なのか。**

ビギナーコースですでに「発信する情報の方向性」は大まかに決定しましたが、ここではその情報を届ける「対象者は誰なのか？」について決めましょう。ただしこれも現段階では「大まかな対象者」で構いません。

すでに Twitter や随時配信メルマガを書いて来た経験から「それを誰に向けて書いているのか」はご自身で何となくイメージ出来ていると思いますが、ここではその大まかなイメージを文字にしてみましょう。

### 大まかに 3 段階の対象者で考えてみる

今から行う対象者設定は、将来次のエキスパートコースへ進んだ際さらに詳細にし「誰に」「何を」「なぜ」発信するのかという 3 つの要素を細かく設定して行きます。

そのうち今のスタンダードコースでは「誰に」の部分で、「大まかに」設定します。乱暴なぐらい単純で構いません。

たとえばネット副業系の情報発信であればこのような感じです。

**A : 在宅で出来るネット副業を探している人**

**B : ブログで稼ぎたい人**

**C : アドセンスで稼げる情報を探してる人**



この3つの対象者は実は「段階別」の対象者になっています。

### **【1】在宅で出来るネット副業を探している人**

この人はまだ「何をして稼ぐかを決められていない」という人になります。このような人に向けて発信する情報は「こんな副業がありますよ」「この副業にはこんな特徴がありますよ」というような発信がメインになるでしょう。

### **【2】ブログで稼ぎたい人**

この人は色んな稼ぎ方の中から「ブログで稼ぎたい」という所まで興味や進んでおり、このような段階の人に対してであればブログ以外の稼ぎ方の情報を発信する必要は無く「ブログで稼ぐにはこんな種類がある」「この手法にはこんな特徴がある」というような方向性の発信になるでしょう。

### **【3】アドセンスで稼げる情報を探してる人**

この人は「ブログで稼いでみたい」という段階はすでに通過しており、ブログで収益を上げられる方法をいくつか知った上で「自分はアドセンスで稼いでみたい」という興味に辿り着いている人です。この人に対しては「アドセンスで稼ぎたいならこんなブログを作ると良い」「アクセスの集まる方法」など、具体的なノウハウがメインの発信になるでしょう。

このように、自分の発信している情報によって対象者のレベルが変わって来ます。もちろんそれは自分自身のレベルでもあるのですが、自分は豊富な経験と実績を持っているが対象者は初心者で、発信する情報は簡単な内容にしたいという場合もあるでしょう。



現段階ではあまり難しく考える必要は無いのですが、今説明した【1】【2】【3】  
ぐらいの大まかなレベルに分けて、自分の発信して来た情報またはこれから発  
信して行きたい情報は誰に向けて発信するのかを考えてみて下さい。

または逆に対象者側から見た時に、自分の発信する情報に興味を持ったり必要  
とするのはどんな人なのか？と考えてみましょう。





## 主張を単純化する（A ならば B）

大まかな対象者が決まったら「自分の主張は何なのか？」を明確にします。

この対象者設定が完了したら次は「簡易 LP」の作成を行いますが、そのページの一番上には「キャッチコピー入りの画像」を設置します。そのキャッチコピーの元となるのが「大まかな対象者」と「自分の主張」です。

それをここでは「A ならば B」という形で単純化します。

**A : 対象者の悩み、または目標**

**B : 自分の主張、相手の問題を解決する方法**

このように考えれば良いでしょう。

なぜここまで簡素化させるかですが、このぐらいシンプルにしなければ「相手には伝わらないから」です。特に、今行っているこの想定は、この後で書くランディングページのためであり、ここで想定する「A ならば B」がページの骨格であり訴求の基本になるからです。

また、あなたがこの先発信して行く全ての情報の基本がこの「A ならば B」に集約されますので、単純なようで非常に重要な作業です。



## A ならば B を書き出してみよう

A と B を書きだしてみましよう。

先ほどの 3 段階の対象者レベルを考えてみて下さい。

その対象者の悩みが「未経験でも始められる簡単な在宅の副業が無いだろうか？」という物だとします。

その解決方法は、あなたの発信する情報です。その人へあなたは解決策としてたとえば「転売」を勧めるのだとしましょう。

そうすると A ならば B はこうなります

**A : 初めての在宅ワークなら**

**B : 転売がお勧め**

これは非常に単純な形で、実際には対象者に合わせて少しずつ変わると思います。もしこれがサラリーマンを対象にするのであれば A は「サラリーマンの副業なら」という感じになるかも知れません。

または、転売の中にも色んな手法があると思いますので、場合によっては「転売がお勧め」ではなく「雑誌転売がお勧め」という感じで少し具体的な訴求になる事もあるでしょう。





あと、注意点としては A ならば B で収まらず、「A ならば B で C」という形になってしまう人もいますが、これは基本的にやめておいた方が良いでしょう。

例えば自分が主婦で、伝えたいのは在宅で出来る副業の情報であり、しかし自分がそれを伝えたいと思っている理由が「稼いで女性らしさや自信を取り戻してほしい」という物だったとしましょう。

そうすると少々ややこしくなるわけです。

A：主婦の在宅ワークなら

B：転売で

C：稼いで女性らしさを取り戻そう

これではちょっと分かり難くなってしまいます。悪いとは言いませんし、場合によってはこのような形でも構わないのですが、考えなければならないのは自分が言いたい事ではなく「それが相手に伝わるのか」「相手はそれで興味を持つのか」という事です。

この場合、「稼ぎ方を知りたい人」が対象なのか「女性としての自信を取り戻したい人が対象なのか」というのが分からなくなっているわけですね。こうなると、情報を受け取る相手だけでなく、発信する自分も何を書けば良いのか分からなくなりがちです。

ですから、いずれ複雑な主張になるのだとしても、現時点ではシンプルにしなければなりません。稼ぐ話であり、相手が求めているのが「こんな自分にも出来る稼ぎ方が無いかな？」なのであれば、それだけを見せてあげた方が良いでしょう。



なぜ稼ぎたいのか？稼いで何をしたいのか？というのはその人それぞれであり  
自分が伝えるべきはお金を稼げる方法だけで良いわけですね。

そこを基本にした上で、自分がなぜお金を稼ぎたいと思ったのか、なぜ他人に  
もそれを教えてあげたいと思うようになったのかという「なぜ」については、  
また別の場面で発信すれば良いですし、実際にはこの「なぜ」という理由は非  
常に大切なのですが、それを A ならば B に混ぜないという事は覚えておいて下  
さい。

## ■対象者設定を書き出してみよう

では具体的な作業としては【対象者設定シート】を記入してみましょう。

対象者設定シートのダウンロード：

<https://7th-club.jp/member-page/sub/target.txt>

このシートは次の段階のエキスパートコースでも使用します。その際は全体を  
詳細に書き出して行きますが現時点では大まかに書き込めていれば大丈夫です。

むしろあまり詳細にせず単純に書き出せている方が良いでしょう。

内容に不安があれば記入したシートを作業部屋で講師に見せてアドバイスを受  
けて下さい。



## ■ まとめ

ここでの対象者設定は大まかに 3 段階のレベルから確認し、自分の主張を単純化して組み合わせ「A ならば B」の形にしましょう。

作業としては【対象者設定シート】の記入を行います。

対象者設定シートのダウンロード：

<https://7th-club.jp/member-page/sub/target.txt>

書き出し内容に不安があれば「作業部屋」で講師にアドバイスをもらって下さい。

おおまかな対象者の設定が完了したら 3 章「簡易 LP 作成」に進みましょう。



## 対応の講義動画、補足資料、サポートコミュニティ

### ■ 作業レベルの技術的なサポートは各コミュニティへ

パソコンビギナーコミュニティ

<https://7th.pne.jp/community/>

THE 7th Formula（ブログ・WP テーマ） サポートコミュニティ

<https://7th.pne.jp/community/2>

「届くんです。」（メール配信ツール） サポートコミュニティ

<https://7th.pne.jp/community/5>

### ■ 対象者設定セミナー動画

本来はエキスパートコース向けの内容にはなりますが、過去に開催した、対象者設定セミナーの動画がありますので、参考にして頂くのも良いでしょう。

【2019 年 2 月 9 日開催】 第 2 回大阪セミナー

「対象設定の考え方」

<https://7th-club.jp/member-page/main-seminar-movie/mseminar-7/#7-2>

【2020 年 2 月 1 日開催】 第 2 回東京セミナー

「対象設定の考え方（前編）」

「対象設定の考え方（後編）」

<https://7th-club.jp/member-page/main-seminar-movie/mseminar-9/#9-2>



【2020年8月29日開催】第2回オンラインセミナー

「発信ジャンルの決定と方向性作り」「対象者設定の考え方」

[https://7th-club.jp/member-page/main-seminar-movie/mseminar-10/  
#10-2](https://7th-club.jp/member-page/main-seminar-movie/mseminar-10/#10-2)

## ■ 質問・相談

対象者設定に関する質問や相談は全てご自身の「作業部屋」へ投稿して頂ければ講師が対応致します。

