LaLa CLiP*
（ララクリップ）

ペルソナ

- 基本情報
  - 五十嵐蘭
  - 29
  - 神奈川県藤沢市出身・川崎市在住
- 仕事について
  - 税理士事務所での経理事務
    - ファイナンシャルプランナーの資格あり
    - 日商簿記２級
    - 税理士資格はない
  - 契約社員・平日9:00〜18:00
    週の半分はリモートワーク
  - 月収：手取り約280,000円
    - 月々30,000円くらいを投資信託へ
    - 家賃・光熱費など含めて月8万円
    - 食費（外食も含め）月8万円
    - 携帯・インターネット料金：15,000円
    - 月に自由に使える金額は
      5〜10万円くらい
      - 学びの自己投資に
        30万円前後なら
        抵抗なく出せる
- やりたいことと現状
  - 自分で独立してWebデザインや
    ライティングを仕事にしたい
    - 独立してフルリモートを目指す
  - 本業の合間の時間でクラウドソーシングなどで
    デザイン制作・イラスト制作・ライティング業務に挑戦中
  - デザインは職業訓練でPhotoshop、イラレをマスター
  - ライティングは単発のオンライン講座で基礎を学ぶが、仕事には活かせるかは不安。
- 家族について
  - 父・母・弟
  - 未婚だが、5年付き合っている彼氏と婚約中
  - 子どもは35歳までに絶対は一人目を産みたいけど
    それまでに自分のビジネスの基盤を作っておきたい
- 住環境
  - 川崎駅のアパートに一人暮らし
    - 駅から遠いので家賃安い・1LDKで65,000円
- 趣味・特技・ハマっていること
  - 絵を描くことが大好き
    - 様々なタッチの絵を描ける、イラストから模写まで
    - 暇さえあればiPadでイラストを描いてる
  - 国内外問わず旅行も大好き
    - 海外旅行のために英語をずっと学んできた
  - 経理の仕事柄、数字は得意。
  - ファイナンシャルプランナーの資格を取るときに、保険や投資をめっちゃ学んでハマった。
    リベ大のYouTube動画を見まくって株投資・投資信託も自分でやってみてる
  - 集中力がすごいので、ハマったら何時間でも作業ができる。
- 性格・価値観・モットー
  - 真面目で堅実、でも心の中では型にはまらずハジけたい願望も。
    - ワーホリでだいぶハジけて
      自分の殻を破れた！
  - おばあちゃん子（おばあちゃんは健在）
  - 努力は実る！
- 人生のターニングポイント
  - 22歳大学卒業後、おじさんが税理士で、おばあちゃんが経理の仕事をしていたので、
    簿記をとって、ファイナンシャルプランナーもとって、経理事務で働く。
    今までで一番必死で勉強した時期かもしれない。
  - 25歳でカナダのトロントにワーホリに行く。
    英語はまだまだ下手だけど、国際色豊かな友達ができて、大満足！
  - トロント生活をきっかけに、またいつでも海外に行けるように
    オンラインでイラストやデザインに携わる仕事がしたい！と決意。
    ココナラで初めて受けたイラストの仕事ですごく喜ばれて、大きな自信になる。
- 抱えている悩み
  - 26歳でワーホリから日本に帰ってきて、なんとなくまた経理事務で再就職してあっという間に3年。
    イラスト・デザインの仕事が諦められず、でもそれだけを仕事にするには不安が大きい。
  - ワーホリ時に勢いでクラウドソーシングやココナラに登録して、
    イラスト・デザインのお仕事を受けてみるが、どれも単価が安くて割りに合わない。
    →得意なことを活かしながら単価を上げるにはどうしたら・・・？
  - やりたいことの方向性は見えてきたんだけど、生活があるから経理の仕事をすぐに辞めるわけにもいかない
    今の自分の頭の中でイメージしているものをどうやって形にしていけばいいの？
- 叶えたい願望
  - 30歳になる前に、イラスト・デザインでの仕事の収入源を作って、32歳までには結婚して、35歳までには子どもも欲しい！
    逆算したら、マジで時間ない！
    経理の仕事の空き時間でできることは全てやって、副業のうちから収入を得られるようになりたい！
    経理の仕事は嫌いじゃないから、パートかフリーで続けながら、メインはイラスト・デザインのお仕事で、
    場所を選ばず、結婚後も出産後も続けていけたら最高！叶えたい！！
  - イラスト・デザイン・ライティングを単体で仕事受注すると割りに合わないので、
    セットにして販売できないか？ WEBデザインならホームページ制作の方が単価を上げられるかも！
- どうやって自分のビジネスにたどり着く？
  - インターネット検索でバナー画像のサイズを調べていたらララクリップにたどり着く
  - ブログ記事の多さに感動し、ライティングの記事などが気になり何記事か読み進める
  - プロフィールを見るとトロントにワーホリという共通点！
  - ホームページ育成スクールのページを見て、
    そういえば自分のホームページを作るという方法もあるんだなと理解。
  - HP育成スクールのダイジェスト動画というものがあるんだ、と無料動画を見てみる
  - 動画で話しているミオさんを見て
    「なんか雰囲気良いな。話しやすそう。年齢も近いし、カナダの話でも盛り上がるかも!?
    個別相談でいろいろ質問してみて、合いそうだったら育成スクールで
    自分のホームページを作ってみようかな。本業の空き時間でも大丈夫かな？」

サービス提供者とも商品自体とも相性の良いお客様を引き寄せる

タイラミオ

プロフィールページ

- 基本情報
  - 平良未央・33歳
  - 神奈川県出身・沖縄県在住
  - 趣味・特技・必殺技
    - 海外への一人旅
    - 国内ホテルに泊まり歩くこと
    - カフェでパソコン作業をすること
    - 特技：コミュニケーション（日本語＆英語）
    - 必殺技はこの人と関わりたくないと思った人から
      自然な形でフェードアウトする能力がある
    - 人を褒める才能がある
  - 性格・価値観・モットー
    - 人に優しく自分に厳しく
    - 有言実行（絶対）・無言でも実行
    - 地道にコツコツが勝つ
    - 完璧主義を直したい
    - 何事も否定から入らない
- 今までの職歴・経歴
  - 新卒でのライティングは2ヶ月目で挫折
  - ホテルの受付
  - 国際空港のインフォメーション
  - フィリピンの英語学校現地スタッフ
  - 業務委託のWeb(SEO)ライター
  - ホームページ制作代行
- 開業したきっかけ
  - 知り合いの社長にWebライターとして
    メディア制作（アフィリエイトサイト）を
    手伝ってほしいと言われて
    業務委託契約を結ぶために開業
- 人生のターニングポイント
  - 19歳の時のカナダ留学で行動力が人並み以上に跳ね上がり、人見知りを克服する
  - ベンチャー企業に就職してフィリピンの英語学校の現地スタッフとして働き
    ビジネス立ち上げの面白さと大変さを身をもって経験する
  - 沖縄に移住して今の夫と結婚する。
    縁もゆかりもない沖縄の独特の文化に最初は戸惑っていたが、
    良い人間関係のおかげで少しずつ沖縄生活が心地よくなっていった。
  - Webライターとして開業後、アフィリエイトライティングで月収100万円を越える。
    この時、人の商品を売るのではなく、自分自身の商品を作って、
    SEOを使って売れるようになりたいと思うようになる。
  - ホームページ育成スクールを始めたこと。
    全国・全世界のお客様とオンラインで繋がり、ホームページ育成を通して、
    個人・小規模で起業、経営をがんばっている方の集客や動線作りを
    サポートできているのは大きなやりがい。
- 最高の経験と最悪な経験
  - 最高な経験：世界中を旅しているとき。
    メキシコのタスコという小さな可愛い街で昼からビールを飲んだ時。
    コスタリカの旅で美しい海と可愛い猫に出会った時。
    カナダで国際色豊かな仲間に囲まれて過ごしていた時。
  - 最悪の経験：
    新卒でWebライターになった時、社長にモラハラを受けて
    ライティングの自信と存在意義を完全喪失した。

ビジネスの理念

- ビジネスをする上での理念・モットー
  - ゴール(目標)から逆算して、やるべきことをコツコツ地道にやる。
  - めんどくさいことから逃げない。思考停止の「ラクしたい」は危険。
- 商品をつくったきっかけや想い
  - インターネットを使った集客や宣伝は、あなたが時間を費やさなくても、
    その場にいなくてもあなたの代わりに働く分身となってくれる。
    フリーランス・個人起業家さんがもっと効率的に集客して、
    本業に力を入れられるようになる、そんな知識やノウハウを発信したい。
- 商品・サービス開発秘話
  - ホームページの作成講座も制作代行もやってみたけど、
    ホームページの業界はライバルがとても多いし、
    ただキレイなホームページを作るだけなら
    大手の制作会社や人気のWebデザイナーには勝てない。
    だったら、デザイン・ライティング・マーケティング・ワードプレスの使い方を
    組み合わせてオールインワンの商品・サービスで勝負できないかと考えた。
    それぞれの頂点を目指そうとすると難しいけど、
    複数を組み合わせてオンリーワンにすることで差別化し、
    ただホームページを作ってもらうだけに数十万円をかけることに
    疑問や不安を持っているフリーランス・個人起業家・経営者の目に留まる。
    作成や制作じゃなく、あえて育成という言葉を使ってアピール！
- 商品ができるまでに味わった苦悩
  - そもそも知名度がない状態から始まっているから、
    最初はとにかく無心で無心でブログ100記事更新
  - ブログ100記事書いてもなかなか成果が出ない。
    アクセス数は増えてきても、次の動線につながらないと意味がないと知る。
    （アフィリエイトみたいに企業のLPに飛ばせばいいわけじゃない。
    自分でLPまで作って動線作らなきゃ！）
  - 最初は1年で20万円の激安モニター価格で、
    グループの講座＋一人2時間かけて個別コンサルしてた。
    割りに合わなすぎて、しんどくなる。
  - リアルのオンライン講座を動画に変えようとするが、
    完璧主義が邪魔して、動画の撮影・編集がなかなか進まない。
  - 個別コンサルを2時間→1時間にするが、お客様の満足度は大丈夫？
    1時間でどこまでできるかのプレッシャーと闘う
  - 相性が良くない人、この人はお客さんになって欲しくない人が
    個別相談に来てしまった時、お断りするのがものすごい労力かかる…
    →今は合わないなと思ったら、定員オーバーで順番待ちだと伝えている。汗

概要・理念ページ

伝えられる知識や情報

- 留学や海外経験があるので英語が理解できる
- 場所を選ばないワークスタイルを確立している
- ワードプレスを使ってホームページが作れる
- SEOライティングやブログライティングができる
- VimeoやTeachableなどの海外ツールが使える
- 無料で使える素材サイトや編集ツールを知っている
- 5年以上のオンラインビジネスの経験がある

ブログやSNSなどで発信

本命商品（バックエンド）

- 商品のタイプは？
  - 動画教材
  - 個別コンサル・レクチャー
  - グループ作業会
  - 作業代行

  個人に合わせてカスタマイズ！
- 商品概要
  - フリーランス・個人起業家のためのホームページ育成スクール
  - 3ヶ月/6ヶ月/12ヶ月
  - オンライン（zoom）
- 商品価格
  - 3つのプラン
    - ベーシック3ヶ月 165,000円
    - スタンダード6ヶ月 385,000円
    - プレミアム12ヶ月 550,000円
  - 一括または分割
    - 分割は少し割高になる
  - クレジットカード決済または銀行振り込み
    - 決済システムは
      Stripeを採用
- この商品を購入すべき人が抱えている悩みや課題は？
  - ホームページを作ってもどのように活用すればいいかわからない
  - ホームページの作成だけに何十万円もかけるべきなの？
  - 自分の商品・サービスを営業・セールスするのが大の苦手・・・
  - SNSや無料ブログで発信し続けているけど、一向に集客には繋がらず
    自分の時間だけが費やされていく・・・
- その悩みを解決する方法と理由
  - ホームページは作成するだけではなく育成することで初めて価値が出る
    十分な知識や準備ができていない状態で何十万円もかけて制作会社に依頼するのは危険！
  - ホームページは情報をわかりやすくまとめて整理しておく場所。
    SNSやブログのように情報をただ発信するのとは役割が違う。
  - 自分自身や商品について、しっかりと情報や知識を言語化することで
    自分が言いたいことがホームページを見るだけで伝わる。
- この商品は悩みを解決するのに大きく役立つか？
  - 作成だけでなく育成まで含まれているので、
    何十万円かけても決して無駄にはならない。
  - 自分自身のビジネスや商品に関して
    とことん言語化・文章化する良いきっかけになる。
  - ホームページだけでなく、ブログやランディングページを
    まとめて作成して動線を繋ぐことで無駄な営業がいらなくなる。
- この商品を購入した人の嬉しい未来・状態
  - ホームページが働いてくれるから、
    毎日必死にSNSで発信したり、営業をがんばらなくても
    定期的にお問い合わせや購入がある。
  - 集客・営業に時間を費やさなくていいから、
    あいた時間を自分の商品・サービスの提供や改善に充てられる。
  - ホームページ・ブログ・LPに自分が伝えたい全てのことが書いてあるので、
    自分が時間をかけて直接話せない時は「このページを見てね」とリンクを送るだけでOK!
- この商品が持つ強み（ライバルにも負けない）３つ
  - ホームページ・ブログ・ランディングページがオールインワンで構築できる！
  - ホームページをビジネスパートナーに育成するまでの作り込みをマンツーマンサポート！
  - ただホームページが出来上がるのではなく、育成する過程で
    思考の言語化スキルと、Webマーケティングの知識が自然と身に付く！

バックエンド商品は顧客とのマッチングを重視しているので、契約前に必ず個別相談。合っていなければ無理に売らない。

お試し商品（フロントエンド）

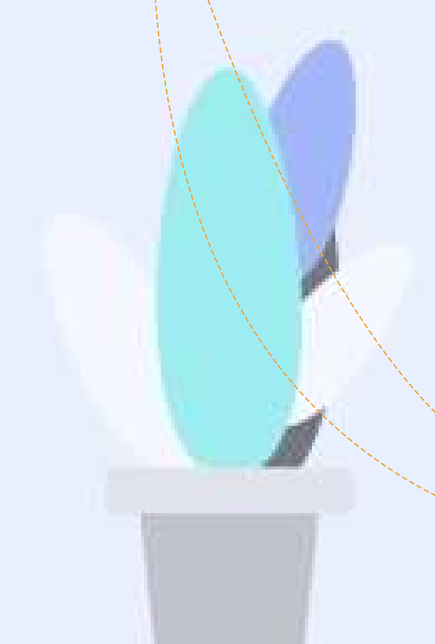
- 商品のタイプは？
  - 動画講座
- 価格は？
  - 無料
    - インターネット集客の全体像がわかる動画講座
    - ホームページの育て方講座
  - 有料3,000円
    - マーケティング基礎講座
    - インターネット集客の基礎講座
    - ランディングページの基礎講座

    メルマガ登録者には無料クーポン配布
- この商品を購入すべき人が抱えている悩みや課題は？
  - ホームページをこれから作りたいけど
    高いお金をかけて失敗したくない
  - ホームページを作りたいけど
    商品の内容がまだまとまっていない
  - そもそもホームページって自分に必要なの？
    ブログやランディングページの必要性もイマイチわからない
- この商品を購入したらどんな状態になれる？
  - 絶対に無駄にならないホームページの作り方がわかる
  - ホームページを作る前に今やるべきことが明確になる
  - 今の自分の現状でできることをすぐに実践できる

  実際に高いお金を払う前に見て！
- この商品の特徴・強みを3つ挙げるとしたら？
  - Web制作会社が教えてくれないホームページの構成をわかりやすく解説！
  - ただのホームページ作成ではなく、マーケティングの基礎・本質がわかる！
  - 自分のタイミングで何度でも繰り返し視聴できる動画講座

  全ての講座にあてはまる

バックエンド商品のランディングページとバックエンド商品の概要がわかるダイジェスト動画を用意

ホームページにまとめる

- ＋ブログ記事一覧
  （ウェブマガジン）
- プロフィールページ
- ビジネス理念
- ＋ランディングページ
  （商品販売ページ）
- 【登録・問い合わせ・申し込み】
  ▶お客様とつながる手段
  ▶ホームページの出口
  - メルマガへの登録 — 顧客教育ツール
  - LINE公式アカウント — 個別メッセージでのやりとり用
  - 動画教材サイトへの会員登録 — 無料教材で信頼構築