

# 名刺文章 メイキングシート

LET'S MAKE BUSINESS  
CARD THAT SELL YOU WELL!!

10の質問で作るあなたを伝える名刺

直美ユーケー by Nao Creative

Contents reference: ISBN 978-4-526-07118-8

参考：最強の営業ツール「儲かる名刺」の作り方 by 古土慎一氏

# 儲かる名刺に必要な要素とは？

営業ツールとしての名刺に必要な要素は

- 「つかみ」……………認識してもらう
- 「滞在」……………共感、信頼してもらう
- 「クロージング」……………コンタクトしてもらう

です。

とはいえ、どんなことを書いたらいいかわからないという方のために、古土慎一さんの「儲かる名刺の作り方」を参考に、名刺文章を作るためのコンセプトメイキングシートを作成しました！

## 文章を作る10の質問

まずは下記の質問に回答してみてください。  
(次のページに入力欄も用意しています)

- Q1. アピールしたい商品・サービスは何ですか？
- Q2. アピールしたい商品・サービスを欲しいと思うのは、誰ですか？
- Q3. アピールしたい商品・サービスで、どんなお役に立てますか？
- Q4. お役に立てると言える理由は何ですか？
- Q5. アピールしたい商品・サービスは、他と何が違いますか？
- Q6. 商品・サービスの特徴を3つにまとめると？
- Q7. 今までの失敗、挫折の経験、エピソードは？
- Q8. Q7の経験は、今の仕事にどう役立っていますか？
- Q9. ご利用いただいたお客様にどうなって欲しいですか？
- Q10. 商品・サービスを利用したお客様に応援される夢・目標は？

## 02

Q1.アピールしたい商品・サービスは何ですか？

Q2.アピールしたい商品・サービスを欲しいと思うのは、誰ですか？

Q3.アピールしたい商品・サービスで、どんなお役に立っていますか？

Q4.お役に立てると言える理由は何ですか？

Q5.アピールしたい商品・サービスは、他と何が違いますか？

# 03

Q6.商品・サービスの特徴を3つにまとめると？

Q7.今までの失敗、挫折の経験、エピソードは？

Q8.Q7の経験は、今の仕事にどう役立っていますか？

Q9.ご利用いただいたお客様にどうなって欲しいですか？

Q 10.商品・サービスを利用したお客様に応援される夢・目標は？



## 各部の推奨文字数

各部分にどれくらいの文字が使われているかをまとめました。これから作る方はぜひこの文字数に合わせて作ってみてください。

“

- 1.メインキャッチ（約30文字程度）
- 2.サブキャッチ（約55文字）
- 3.肩書き（約20文字）
- 4.お名前と読み方
- 5.アピールポイント1（約10文字×2つ程度）
- 6.アピールポイント2（約10文字）
- 7.会社名と連絡先情報  
（特に強調したいものがあれば教えてください）
- 8.お写真  
（お顔がはっきりで明るく、縦横1000px程度）
- 9.プロフィール（約300文字程度）
- 10.限定感（約35文字程度）
- 11.お約束（約25文字程度）
- 12.サービス補足（約200文字程度）
- 13.次のアクション（約40文字程度）

”

# 1. メインキャッチの作り方

ポイント：

商品の性能や特徴を伝えるより先に、その商品・サービスが、どういう役に立つのか、どういうハッピーを与えることができるのか、どういう問題を解決できるのかを伝えることが大事。

Q2の誰？をイメージしながら

【Q1.どんな商品・サービス？】で、  
【Q3.どんな役に立てるか？】できます！

できます！の部分は  
アドバイスします！実現します！サポートします！  
チェンジ！アップ！提案、解決などに変更可能。

メインキャッチ（約30文字）


30

## 2.サブキャッチの作り方

ポイント：

メインキャッチコピーの補足で

- ・なぜ役に立つと言えるか（信頼感）
- ・他と何が違うのか（差別化）

を訴える

【Q4.お役に立てると言える理由】から信頼感キャッチを、

【Q5.他と何が違うか】と【Q6.商品・サービスの特徴3つ】から差別化キャッチを作成します。

サブキャッチ（約55文字）




## 3.肩書きの作り方

ポイント：

相手にとってどんな役に立てるのが明確であることにより覚えてもらえる可能性が高くなる。

【Q3.どんな役に立てるか?】+【肩書き】

で作成できます。

肩書き例一覧：

<指導系>

アドバイザー、コンサルタント、インストラクター、プロデューサー、コーチ、プランナー、コーディネーター、トレーナー、ディレクター、リーダー、仕掛け人

<専門系>

スペシャリスト、マイスター、プランナー、メーカー、マスター、プロフェッショナル、セレクター、エキスパート、専門家、伝道師、職人、達人、～士、～師、～係

<サポート系>

サポーター、ガイド、コンシェルジュ、ヘルパー、ナビゲーター、パートナー、カウンセラー、レスキュー、ドクター、応援団、代行人、代理人、～救急、～相談

肩書き（約20文字）


## 9. 共感される プロフィールの作り方

ポイント：

- ・ 仕事との関連性がわかること
- ・ 履歴書や年表ではない形式
- ・ 成功話ばかりは、ただの自慢話に感じられてしまう
- ・ 同じ商品でもプロフィールの有り無しで差がつく

次の4つの質問の答えを順番につなげていくとできます。

【Q7. 今までの失敗、挫折の経験、具体的なエピソードは？】

【Q8. 今の仕事にどう役立っていますか？具体的なエピソードは？】

【Q9. ご利用いただいたお客様にどうなって欲しいですか？】

【Q10. 商品・サービスを利用したお客様に応援される夢・目標は？】

プロフィール（約300文字）

## 12. サービス補足の作り方

ポイント：

- ・あなたのビジネスに対してのお客様の不安要素を解消するための3つの特徴
- ・ご利用いただいた時のシーンをイメージさせる流れ
- ・同業他社との違い

(例) ▷お客様に役立つこと3つ

▷他との違い3つ

▷信頼されること3つ

などを書いて、商品・サービスを買わない理由を無くしましょう。

書き込み欄

# 【入稿シート】

1.メインキャッチ（約30文字程度）

2.サブキャッチ（約55文字）

3.肩書き（約20文字）

4.お名前と読み方

5.アピールポイント1（約10文字×2つ程度）

6.アピールポイント2（約10文字）

7.会社名と連絡先情報（住所、電話、HP、SNSなど）



8.お写真（お顔がはっきり写っているもの。お仕事などをイメージさせる写真など）1～数点

9.プロフィール（約300文字程度）



10.限定感（約35文字程度）

11.お約束（約25文字程度）

12.サービス補足（約200文字程度）

13.次のアクション（約40文字程度）

# デザインイメージ（あれば）

表



裏

