



09. 設計図(ブレインダンプ)



【推奨環境】

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下さい。

このレポートの著作権はエッグジョブ+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

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

万が一誤り、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。



★自分の強みを見つける為にブレインダンプを行う

それでは、これまでの章で基本的な心構えや考え方には触れてきましたので、あとはノートを見直しながら繰り返して自分の中に落とし込んでいく様にしてください。

こういう考え方でいいのか、こういう作業スケジュールを組んだなどもマンツーマンのサポートの中で質疑応答を繰り返しましょう！

それでは、これから本格的に設計図を作っていく事になるのですがこの初歩としてブレインダンプをはじめていきます。

ブレインダンプをご存じではない方もいらっしゃるかもしれませんが簡単に説明すると、頭にあるものを明確にする為に行う作業です。

弊社に、コンサルのご依頼をして頂くクライアントさんのWebサイトを作る時は、必ず事前にヒヤリングをしてからブレインダンプを行って頂きます。

現時点で全く反応がWebサイトをお持ちなのでしたら1つずつ修正をするのも良いのですが、

そもそも、全体の戦略ありきで作っているのではなく、
戦術としてキーワードから入って作っているケースがほとんどです。

この場合だと、新規からはじめた方が絶対早いです。



ブレインダンプを知らない方にとっては難しく聞こえるかもしれませんが、全くそんなことはありませんのでご安心ください。

ブレインダンプを行う為に必要なのは、A4ノートをはじめパソコンやスマホのメモ帳があれば出来る作業です。

既に、自分の好きなことをはじめ、趣味としての強み、長年の関心事、

またアドセンスではなくサイトアフィリとして売るもの・提供できる経験があるのでそれをメインで作っておきたい、伝えたいことがあるとか

自分の好きなこと、美容室や飲食店を経営している、通販ショップの運営経験

何か1つテーマを決めて頂いて、そのテーマについて調べてでも伝えられることこれらを箇条書きで構いませんので、ノートやメモ帳に書きだしていきます。難しく考えないでくださいね？

SNSに投稿する時は、ブレインダンプのトピックを立ち上げて例えばテーマが腰痛とかならば

- 1、腰痛が起こる原因について語れる
- 2、腰痛は筋肉の硬直を改善しないとイケない

こんな感じでナンバリングをしながら書き出します。

数は300ぐらいを目標にされてくださいね！

テーマを決めて頂く前に重要な事があります！

* 自分はそんなテーマなんて見つからないと言う方は最後の方をご覧になられてからアドバイスを求めてくださいね！



どういう意味なのかは解説動画を見ながら進めてくださいね！
それを前提にしてお話を進めていきます。

例えば、飲食店のオーナーさんが、店舗集客として
自店のブレインダンプをするのであれば

野菜のドレッシングがオリジナルで美味しい

個室の部屋が5つある、

深夜の〇〇時まで営業をしている

料理の数が50種類と豊富、

ベジタブルの本を100冊読んできた経験があるなどを書き出して感じです。
そのテーマに関する事でしたら何でもいいです。

外の世界に目を向ける事も大切ですが、まずは内側の部分にあたる
自分のお店や、自社製品の強みが何か？お客さまにどんな価値を
提供できるのか？を書き出していきます。

注意点として「単語」だけを書き出すのは、具体性がないのでNGとします。

さきほど書き出した ◆野菜のドレッシングがオリジナルで美味しい◆が、
本当は伝えたいことなのに、

**◆野菜◆とだけ書いても、野菜の何について伝えたいのか？
その時は自分の中で伝える事が明確に分かっていたとしても、
あとから自分が何を伝えたかったのか？分からなくなりますので
最初から具体的に書き出していきましょう！**



よく何個まで出したらいいのでしょうか？というご質問を頂きますが
ブレインダンプに終わりの数はありませんが300は目指しましょう！

「もう、そのテーマに対して何を聞かれてもこれ以上は流石に出てこない」
という所に達するまでいきます。

また書き出している間は、内容の重複は気にしないでいいです。

とにかく頭の中にあるもの、相手にその事を聞いたら
自分は何と答えるだろうか？色んな視点から書き出してください。

仮に、もうこれ以上は出ないと思っても、就寝して次の日を迎えると
またポンポンと出てくるものですから大丈夫です。

最初は30～50個ぐらい出した所で躓くと思います。これは誰でも同じです。

自分の頭から出ないという体験をしたら、人から聞かれたらなんと答えるかな
そっちに意識を変えてください。そしたらまた新たに出てきます。

ここでも出なくなったら、あなたがテーマにしているライバルサイトを見て
自分が忘れていた言葉などを見つけてみてください。そこからまた出ます。
本などの目次をみるのも参考になります(最初から頼ってはダメです)

「300も出ない」と言われる方がいらっしゃいますが、
それは、普段からアウトプット能力を使い切れていないだけですから

私生活を通じて磨いていく事が出来ますからね！



なぜ？数を出しておかないといけないのでしょうか？
それは、はじめにしっかり数を出しておかないと、

あなたが書き出した全てのブレインダンプ項目に対して
「ニーズ」が存在しているかは分からないからです・

仮にそうだったとしても、それは使えないと判断を下す必要はありません。
このあたりの事は追々お伝えしていきます。

まずは、あなたが決めたテーマを元にブレインダンプを出し切ることです！
頭を使う作業なので無理のない中で取り組まれてくださいね！

またブレインダンプをせずに、最初からそのテーマを
リサーチするのはダメでしょうか？というご質問を頂く事があります。

例えば、あなたが酵素をテーマにして設計図を作るとしましょうね。
酵素だけでリサーチをしても、ニーズの量が莫大な数になりますから
どこに対してアプローチをすればいいのかが分からなくなります。

それだけじゃありません。何を伝えられるか？何が伝えられるのか？
これが見えない状態で行う形となってしまいます。

新たな発見と言いますか、新しい隙間となるニーズも見えづらいので
最初はブレインダンプからやるべきなんですね！

よろしいでしょうか？



色んな視点から強み、差別化できる部分を見つめ直していくと必ず新しい発見や気づきが生まれます。

これが設計図を作る為の最初のスタートになりますので、真剣に取り組みながらサポートをうけてくださいね！^^

非効率に感じるかもしれませんが、非効率な事をやらないからこそ良いサイトを生み出す事が出来ないのです。

こういう当たり前のことを、ほとんどの方々がやっていません。だからこそ、チャンスだと思って頂けたらと思います。

ブレインダンプの重要性に気付いて頂きたいので少し切り口を変えたお話をさせていただきますね。

ご存じの通りネットには無数に色んなWebサイトが存在していますよね？

しかし、世の中のWebサイトって下記みたいな感じがほとんどなんです。

何となくホームページやブログを作っておかないと、会社を経営しているから・・・自分はお店を構えているから・・・

とりあえず形だけでも綺麗にして作っておかないとなんか格好がつかないから・・・と見栄で作っているだけがほとんどです。

しかも、この状態で「ネット集客」したいと思われている方も多いです。これではうまくいくものも、うまくいきませんよね？



どれだけ競合店が多い業界でも「差別化」が出来る部分を見落としているだけで隙間は必ずあります。

だからこそ、ブレインダンプをして「持ち味」を見つけていく事からなのです。そこを強みとして出していけば、競合店の多さは特に関係ありません。

インターネットの力を借りて抜き出ればいいのですから・・・

ネットで見ってからお店に訪れたり、商品を購入する力って凄まじいものがあるのです。

だからこそ、インターネットに公開するWebサイトは、自分の顔になるぐらいの気持ちで愛情を注いでいく価値があります。

できる！できない・・・と、自分の固定概念で決めつける前に、やっているのか？やっていないのか？の違いなのです。

ブレインダンプの作業にお金は1円もかかりませんか？

お金は1円もかからないのに、忘れていたこと、新たな気づきを見出すことができるのですから、結果を見てもメリットしか残りません。

また知らない方も多いかもしれませんが、社内ミーティングに「ブレインダンプ」を取り入れている企業もたくさんあります。

月1度の会議などでは、会議前日に、今の現状に対して各部署のチーム全員が自宅でブレインダンプ行い



会議当日に、今まで見えていなかった部分をお話し、
来月の取り組みにされている所だっています。

自分の可能性を知る為にも、自分が忘れていた事を思い出す為にも、
ブレインダンプは必ず役に立ちます。

日頃から目に見えない部分を綺麗にしておく、
普段から目に見える部分が更に綺麗になるものです。

ブレインダンプは集客だけではなく、自分が普段から頑張っている
仕事にも生かすこともできます。

定期的にブレインダンプを行う事で、アウトプットをする能力が高まるので
アイデアも浮かびやすくなるのです。

この章の最後に・・・ 趣味や関心事がないからと悩まれている方へ

おそらく、何かの変わる為に趣味や関心事がない中で
スクールを受講されている方もいらっしゃるかもしれません。

ただ、あなたが気づいていないだけで趣味に出来るかもしれないもの
そして、関心を持てるかもしれないことは必ず見つかります。

ブランドの所でよそ行きの自分と、真の自分の話をさせて頂いたと思います。

趣味や関心事が出ない場合は、真の自分を知る事から始める為に
自分という人間に対してブレインダンプを行ってみてください！



辛い事も思い出してしまうかもしれませんが、よそいきの自分を自分だと思っている方は非常に多いので、

今まで全く気付かなかったこと、少しだけ気づいてはいたけど真っ直ぐ向き合おうとしなかったこと、色々と見えてきます！

その過程を通じて、これならいけるかもしれないものと出逢ってください！

また、ブレインダンプに関する提出はテキストにせずにそのまま直でSNSに書き込んで頂いて構いません。

5月〇日のスタートから

〇〇〇〇

〇〇〇〇

〇日に追加分

こういう感じで提出をしてもらって構いません。

まだ数が出ていないから提出しづらいみたな事はやめてくださいね！

マンツーマンのサポート環境を活かしてください^^

たとえ1個でも構いません。今日はこういう理由で浮かばなかった
 こういう風に考えてはいるけど、他にアイデアはないか？などを
 相談してもらえれば道は開けるかもしれません。

二人三脚で進めていきましょうね！この章は以上になります。

お疲れ様でした^^

