“USP＋” 質問・コピー対応表

What？【 商品特長 】

	質問	キャッチコピー 1	キャッチコピー 2
1	◆ ほかと比べてどんな特長がある？ +「普通のモノ」とはどう違う？	「ただの味噌ではありません。 良い水を使った味噌です」	「オリンパス PEN ～ 人気の10の理由」
2	◆ 以前のモノと比べて何が変わった？	「以前までの『前島ロール』と何が違う？？」	「小さくても何もあきらめない。」
3	◆ どこが“New” =「これまでに無い特長」？	「 新提案！ 眠れるエコノミークラス、始まります」	「 炊きあがりまでに時間がかかるようになりました 」
4	◆ それがあると、何ができるようになる？	「スマホで家中どこでもテレビ！」	「 90日間で売り上げが倍増する集客テクニック！」
5	◆ それが無いとどうなる？	「 ペーパードリップでは、コーヒーの ″おいしいところ″がほとんど取られてしまうんです	「（アウトソーシングしないで）自前でやったら・・・125万円！」
6	◆ それがあると、何をやらないでよくなる？ ＋ 普通はあるけど、コレには無い	「 あの排水口のドロドロを見なくていいんです 」	「 食べるのをガマンしないダイエット 」
7	◆ 選ぶポイントはどこ？ + お客様は何を求めて来る？	「 長持ちする充電池は「mAh」を見て下さい	「 そのハイビジョンは“動き”に強いか？」
8	◆ お客様が「知らなそうなコト」は？	「 ほんとうのサングラスを、かけたことがありますか？」	「 実はそれ、ぜんぶ三重なんです！ 」

Who？【 人 】

	質問	キャッチコピー 1	キャッチコピー 2
1	◆ それは誰が使う？（誰にオススメ？） ＋ いつ,どんな時に使う？	「 こども撮り一眼。」	「 はじめてのWiiU 」
2	◆ 誰が買う？ ～ 購入者へのメッセージ（≠使用者）	「 プレゼント・・・彼女が喜ぶのは、 普段使えるモノだそうです 」	「 あなたの彼はセクシーですか？ 」
3	◆ 誰のために買う？	「今どきのお孫さんが喜ぶランドセルは、こんな色です」	「両家の親御さんが喜ぶ、婚約指輪 」
4	◆ それがあって、何が変わった？	「 夜、夫と話す時間が取れるようになりました 」	「 経営に余裕が生まれて、お店もキレイに改装できました」
5	◆ それがあると、どんな″気分″になる？	「『あれ？英語しゃべれたの？』って聞かれるのは かなりワクワク」	「顔がキチンと撮れると、写真はかなり楽しい」
6	◆ お客さんは何を″誤解″している？	「あなたが知っているのは深煎りの味？ 焦げた味？」	「こどもがケータイを使う時、親は隣にいられない」
7	◆ どんな人は買わない？（ ※ 逆説で利用）	時間とお金があり余って困っている方以外は、 マンツーマンレッスンを	「”みんなと同じような結婚式”でいいのなら、 私たちの出番はありません」

When ＆ Where？【 シチュエーション 】

	質問	キャッチコピー 1	キャッチコピー 2
1	◆ 普通はいつ、どこで使う？（場所・シチュエーション） ＋それは貴重な時間？	「 小さなお子さんを連れたキャンプに ～ 安全コンロ 」	「 3歳の七五三は一生に一度だけ。」
2	◆ 珍しいパターンは？	「 外国人でも気軽に入れる屋台村ってありませんか？」	「 サッカー場で結婚式？！」
3	◆ いつ、どこで使うのが一番良い？	「都内の通勤客に見せたい」 ・・・ならば、きっと一番は「車内広告」	「この旅館を選んだ理由 ---- 両親が喜びそうだったから（42.5%）」
4	◆ それが一番欲しくなるのは、どんな時？	「結婚したくなる瞬間 第一位　独り暗い部屋に帰った時」	「それぞれの道へと歩み出す前に、 みんなで一緒に旅に出よう」
5	◆ どんなイベントの時にあると良い？	「お父さんも走る運動会、その靴で大丈夫？」	「 クリスマスのためのお店です 」
6	◆ どれくらいで効果が現れる？（時間）	「14日間お試し下さい」	「60日後、あなたのための世界に 一つしかないバッグが届きます」

Why？【 購入理由・ニーズ 】

	質問	キャッチコピー 1	キャッチコピー 2
1	◆ どんなニーズのある人が買う？	「『余計な機能はいりません』という方が 買っているパソコンです」	そうじ、洗濯、お買物。80になっても、90になっても。
2	◆ 本人以外のニーズはある？	「汗のニオイは他人の方が気づきやすい」	「子供の安全のために、ちゃんとかぶらせています」
3	◆ 何が〝不満〟だった？、何を損していた？	「朝の電車で座れない・・・」を無くしました	「 もっと早く知っていれば・・・強くて安い鋼板、ココにあります」
4	◆ なぜ、それを選んだ？	「 和柄の生地で、欧風のソファを作ってくれるのは、 ココだけだったんです」	「比べてみた？」
5	◆ 買おうと思ったキッカケは？	「 来月の同窓会・・・これじゃいけないって思ったんです」	「 買おうと思ったキッカケ『試食をしておいしかったから 84.3%』」