

地方向けのスモールビジネスを考えたい、壁打ちしながら考えよう

ChatGPT:

いいですね！地方向けのスモールビジネスは、その地域ならではの課題やニーズに寄り添うと成功しやすいです。

壁打ち役として、僕から問い合わせたりアイデアを投げたりするので、気になる方向があれば深掘りしていきましょう。

まず最初に確認したいのですが：

1. 対象エリア：どの地域（例：山間部、海沿い、人口数万人の地方都市など）を想定していますか？
2. ターゲット層：誰にサービスしたいですか？（高齢者、子育て世帯、観光客、農家、地元の中小企業など）
3. あなたの得意分野や興味：飲食・IT・教育・観光・ものづくり…など、やりたい方向はありますか？

このあたりが分かると、地域特化型のビジネスのたたき台を一緒に考えやすくなります。

👉 まずはざっくりでいいので「エリア・ターゲット・自分の関心」を教えてもらえますか？

あなた：

静岡県島田市 対企業で高単価を狙う Webで完結するもの、若手の女性として

ChatGPT:

なるほど、整理するとこんな感じですね：

- エリア：静岡県島田市（地方都市、製造業や農業が盛ん、観光要素もある）
- 顧客ターゲット：地域の企業向け（toB）、高単価を狙いたい
- 提供形態：Webで完結（現地に張り付かずに提供できる）
- ポジション：若手女性という立場（新鮮さ、柔らかさ、SNS親和性などの強みも活かせる）

ここから考えると「地域企業が必要だけど手が回ってない」「外注したいけど都市部の会社は高すぎる／距離がある」という隙間を突けると良さそうです。

壁打ちアイデア

1. 製造業・地場企業向けのプランディング支援
 - Webサイトの刷新、SNS運用代行、採用プランディング
 - 特に「若い人材を探りたい企業」向けに、女性目線で柔らかい発信支援
2. EC化・DXサポート
 - 茶葉や地場産品を持っている企業に対して、ECサイト構築・運用を一括請負

- ShopifyやBASEを活用して短期立ち上げ+運用代行でストック収入化

3. リモート展示会・営業資料のオンライン化

- 地場メーカーは展示会に頼っていることが多い
- そこを「Webカタログ・動画・SNS広告」で代替する支援
- 若手女性なら動画やSNS映えを意識した見せ方に強み

4. 採用広報パッケージ

- 地方企業は「人が来ない」が大きな悩み
- リクナビに載せても埋もれるので、SNS+採用サイト+動画で差別化
- 「若者が見たくなる会社紹介」をパッケージで提供

5. オンライン研修コンテンツ制作

- 女性の強みを活かして「やさしいデザイン・分かりやすい資料・動画研修」
- 例えば新人向けマナー研修やDX導入の社内研修動画を受託制作

💡 質問:

上記の中で「自分が楽しそう」「やりやすそう」と思えるのはどの辺ですか？
それとも「もっとニッチに攻めたい」と感じますか？

あなた:

SNS運用代行、DXサポート、AI、資料作成、コンテンツ制作はいいと思う

ChatGPT:

いいですね！方向性がだいぶ見えてきましたね。

選んでくれた領域を整理すると:

- **SNS**運用代行 → 広報・採用・販売促進に直結、若手女性という立場は強み。
- **DX**サポート → EC化や業務効率化、地方企業に確実にニーズあり。
- **AI** → まだ周囲が追いついてないから“差別化ポイント”にできる。
- **資料作成** → パワポ・営業資料・社内研修資料など、企業は外注ニーズ高め。
- **コンテンツ制作** → 動画・記事・Webコンテンツ全般。

これらを組み合わせると「Web完結型 × 高単価 × 地方企業支援」というビジネスの形が作れそうです。

具体的なビジネスモデル案

1. SNS × コンテンツ制作パッケージ

- 月額契約でSNS運用(投稿代行+簡易デザイン+短尺動画)
- 写真・記事・動画など“若手女性目線”的トーンを出せるのが差別化

2. DX/AI 導入サポート

- 「ChatGPTの活用法」「業務効率化の仕組み作り」などをパッケージ化
- 社内向けマニュアル・研修資料と一緒に作ってあげる
- ITコンサルほど硬くなく、でも“ちょっとしたAIアシスト”で企業は喜ぶ

3. 資料制作代行(高単価狙い)

- 営業資料・会社案内・採用説明会用プレゼンなど
- 都市部に外注すると高いので「地方発、デザイン性の高い資料」を武器に

4. コンテンツ制作 + EC/DX支援

- ECサイトを立ち上げて → 商品写真・紹介動画 → SNS運用 → 売上分析
- “全部セット”にすると高単価化しやすい

差別化の方向性

- 「若手女性の感性 × Webマーケ × AI活用」
→ 地方企業にとって“自社にはない視点”を買ってもらえる
 - 「大手より安い／フリーランスより信頼感」
→ パッケージ化 + 定額制で安心感を出す
-

👉 質問:

この中で「まずは実際に営業してみたい」「サービス化してみたい」と思えるのはどのパターンですか？
それとも最初は色々試しながら“テスト提供”して絞り込みたいですか？

あなた:

若手、女性、AI活用が強みで打ち出せそうなもの

ChatGPT:

いいですね👍「若手」「女性」「AI活用」をフロントに出すと、他と差別化しやすいです。地方企業にとって「最新のこと」に疎い、でもやりたい領域なので、刺さりやすい。

打ち出せそうな方向性(例)

1. AI × SNS運用代行

- ・ 「AIを活用して効率的に運用」
→ 投稿アイデア出し、キャプション生成、トレンド分析をAIで補助
- ・ クライアントから見れば「若い女性感性 + 最新AI活用」で安心感+トレンド感
- ・ 差別化ポイント: 従来の運用代行よりスピーディかつ低コスト

2. AI × 資料作成・コンテンツ制作

- ・ 営業資料・採用資料・社内研修をAIベースで効率的にデザイン
- ・ 若手女性目線 → 柔らかく分かりやすい、デザイン性が高い
- ・ クライアントに「あなたの会社の魅力を若者に届く形に翻訳します」と言える

3. AI × DXサポート／社内研修

- ・ 「AIを活用した業務効率化研修」をオンラインで提供
- ・ 例: ChatGPTの使い方講座、社内での議事録作成やメール自動化
- ・ 地方企業はAIに興味はあるが導入ノウハウがないので刺さりやすい
- ・ 若手女性講師=「親しみやすく相談しやすい」という強み

4. AI × EC / マーケ支援

- ・ 商品紹介文や広告コピーをAIで生成、ターゲットに刺さる形でブラッシュアップ
- ・ 企業は「自分たちだけでは作れない洗練感」を得られる
- ・ 地方産品や製造業のEC展開と相性◎

ポジショニング例(キャッチコピーっぽく)

- ・ 「AI × 若手女性の感性で、御社の発信をアップデート」
- ・ 「地方企業に“都会的で新しい発信”を届けるパートナー」

-
- ・ 「SNSも資料もAIを活かして、速く・安く・オシャレに」

👉 ここで考えたいのは：

- ・ 最初の旗印を「SNS」なのか「資料作成」なのか「研修(AI活用)」なのか決めること。
- ・ どれもやるとぼやけちゃうので、最初は一つを看板にして、横展開していくと強いです。

質問：

最初の一歩として「営業してみたい／提案してみたい」と思えるのはどれに近いですか？

あなた：

高単価なもの、費用対効果が良さそうなもの、将来的に属人性がなくせそうなものは？

ChatGPT:

めちゃくちゃいい視点です！✨

「高単価」「費用対効果が分かりやすい」「将来的に仕組み化できて属人性をなくせる」—これでふるいにかけてみましょう。

各候補を3つの観点で分析

1. SNS運用代行

- ・ 高単価:△(運用代行は単価が上げにくい。月5~15万くらいが限界になりがち)
- ・ 費用対効果:△(効果が数字で見えにくく、クライアントに伝えづらい)
- ・ 属人性:△(コンテンツ制作が人の感性に依存)
👉 長期契約は取れるけど「労働集約型」で高単価化しづらい。

2. 資料作成・コンテンツ制作

- ・ 高単価:○(営業資料や会社案内なら1件30~100万の案件化可能)
- ・ 費用対効果:○(「これで展示会／営業成約が取れた」と成果が分かりやすい)
- ・ 属人性:△(デザインセンスや文章力に依存。ただしAI+テンプレ化で将来的に仕組み化は可能)
👉 最初は属人性高いけど、パッケージ化すれば徐々に分業できる。

3. DX/AI活用コンサル(社内研修・導入支援)

- 高単価:○(研修1回30~80万、AI導入サポート50~200万も狙える)
 - 費用対効果:○(「業務効率化=人件費削減」というROIが分かりやすい)
 - 属人性:○(ノウハウ化・教材化すれば、将来的に講師を他の人に任せられる)
👉 今アツい市場。「AI活用 × 若手女性」というポジションは独自性あり。
-

4. EC支援(AI活用含む)

- 高単価:○(立ち上げ支援+運用代行で50~200万いける)
 - 費用対効果:○(売上が伸びれば効果が明確)
 - 属人性:△(運用部分は属人化しやすい。仕組みを組めば外注可)
👉 成功事例を作れば横展開可能。ただし成功まで時間がかかる。
-

結論:一番条件を満たすのは?

👉 DX/AI活用コンサル(社内研修・導入支援)

- 高単価(数十~数百万の案件化可能)
- 費用対効果が分かりやすい(人件費削減・効率化がROIで可視化できる)
- 将来的に教材やパッケージを作って属人性をなくせる

次点は 資料作成(AI活用パッケージ化)。

営業資料や採用資料を「AIで効率化+デザイン性」で提供 → これは属人性を減らしやすく、高単価案件化しやすい。

👉 なので、戦略的には:

- 短期キャッシュ:資料作成代行(早く受注できる)
 - 中長期の柱:AI活用研修・DX支援(高単価 & 仕組み化可能)
-

質問です👉

こういう方向性で「最初は資料制作で実績 → 将来はAI研修で大口案件」に育てる形、どう感じますか?

あなた:

DX/AI活用コンサル(社内研修・導入支援)でBusinessModelの叩き台

ChatGPT:

了解です！💡

「DX/AI活用コンサル(社内研修・導入支援)」を軸にしたビジネスモデルの叩き台を整理してみました。

DX/AI活用コンサル(社内研修・導入支援)ビジネスモデル案

◉ ターゲット

- 地方の中小企業(製造業・建設業・観光業・卸売業など)
 - 人手不足や採用難に悩む企業
 - 「AIやDXに興味はあるが、何から始めたらいいか分からない」経営者
-

💡 提供サービス(パッケージ化)

1. AI活用研修(社内セミナー)

- ChatGPTや生成AIの基礎研修(メール・議事録・企画書・リサーチ自動化)
- 業務別カスタム研修(営業・経理・人事・製造現場向け)
- 成果物: 研修動画・マニュアル・操作チェックリスト

2. AI導入コンサルティング

- クライアントの業務フローを分析し「AIで置き換える作業」を洗い出す
- 導入プランの設計(例: 議事録自動化、ECの商品説明文生成)
- 成果物: AI活用ロードマップ、業務フロー改善資料

3. 資料・マニュアル制作支援

- 社内用のAI活用マニュアルを作成
- AIを使った営業資料や採用資料の制作サポート

4. 繼続サポート(月額契約)

- 社内質問対応(「AIでこういうことができる？」をチャットで受ける)
 - 定期アップデート研修(新機能や最新活用事例を紹介)
-

収益モデル

- 研修単発: 1回30~80万円(2~3時間の研修+資料提供)
 - 導入コンサル: 50~200万円(2~3ヶ月のプロジェクト)
 - マニュアル制作: 30~100万円(社内用AI活用ガイドブック)
 - 継続サポート: 月額10~30万円(顧問型サポート)
-

強み(USP)

- 若手女性 × AI
→「親しみやすい」「難しいことを分かりやすく教えてくれる」ポジション
 - 地方企業に特化
→ 東京の大手コンサルより安価・柔軟、かつ「地元志向」で安心感
 - AIで効率化した資料や仕組みを提供
→ 費用対効果が分かりやすい(人件費削減や工数短縮でROI明確)
-

将来の拡張

- オンライン教材化(動画+マニュアルをセット販売)
 - フランチャイズ的に他の講師を育成し、自分は仕組み管理へ移行
 - 「地方×AI活用コンサル」としてブランディング確立
-

👉 つまり、

短期キャッシュ: 研修・マニュアル制作

中期柱: 導入コンサル・顧問契約

長期拡張: 教材化・スケール展開

質問

この中で「一番やりやすそう」「すぐ売れそう」と感じるのはどのサービスでしょうか？

あなた:

ターゲットのペルソナの深掘り

ChatGPT:

いいですね！@@

ビジネスモデルを固めるうえで、ペルソナを具体的にすると「誰に響く言葉を使えばいいか」「どんな課題を解決すれば刺さるか」が明確になります。

🎯 ターゲットのペルソナ候補(静岡・地方企業向け)

ペルソナA:製造業の二代目社長(40代前半・男性)

- 会社規模:従業員50名、精密部品を扱う地場メーカー
 - 課題:人材不足・採用が難しい、若手社員に効率的に仕事を教えたいたい
 - AIニーズ:
 - 会議の議事録作成、報告資料の自動化
 - 新規営業資料の作成支援
 - 採用広報の改善
 - 韶く言葉:「AIで人手不足を補う」「残業削減」「若手社員がすぐに使える仕組み」
-

ペルソナB:観光・サービス業の女性経営者(50代・女性)

- 会社規模:旅館や観光施設、スタッフ20名
 - 課題:SNS発信が弱く、集客の波がある。人手不足で事務仕事が回らない
 - AIニーズ:
 - InstagramやFacebook投稿のアイデア・文章生成
 - 外国語対応の自動翻訳
 - 顧客対応メールの効率化
 - 韶く言葉:「AIでSNSやお客様対応を自動化」「最新技術で若い観光客にリーチ」
-

ペルソナC:地場建設会社の管理職(30代後半・男性)

- 会社規模:社員80名、建設・土木工事

- 課題: 現場管理と書類仕事が多すぎて、残業が常態化
 - AIニーズ:
 - 見積もり書や報告書のフォーマット自動生成
 - 社内マニュアル作成の効率化
 - 写真データ整理(現場写真の自動仕分け)
 - 韻く言葉: 「書類作業をAIで自動化」「現場に集中できる環境づくり」
-

ペルソナD: 地域商社・卸売業の経営者(40代後半・男性)

- 会社規模: 従業員30名、地元特産品を全国へ販売
 - 課題: EC化を進めたいがノウハウがない、商品説明文や販促資料を作るのに時間がかかる
 - AIニーズ:
 - ECサイト用の商品説明文の自動生成
 - 営業提案資料の効率化
 - EC広告運用のアイデア出し
 - 韵く言葉: 「AIで販路拡大」「都会の企業に負けない発信力」
-

✨ 共通する特徴

- ITやAIに興味はあるが「よく分からないから進められない」
 - 人手不足や採用難が大きな悩み
 - 投資に対して「費用対効果(どれくらい時短・人件費削減になるか)」を重視
 - 「都会の高いコンサル」には抵抗がある → 「地元で相談できる若手女性」に安心感
-

👉 質問です:

この中で「一番ターゲットにしたい」「営業しやすそう」と思うのはどのペルソナでしょうか?

あなた:

このような悩みを解決できることを訴求ポイントにしてLPの構成を作成

ChatGPT:

いいですね！✨
「DX/AI活用コンサル(社内研修・導入支援)」を売るための ランディングページ(LP)構成の叩き台 を作ってみました。
地方企業の経営者・管理職が「自分の課題を解決してくれそうだ」と思える流れを意識しています。

LP構成(叩き台)

1. ファーストビュー

- キヤツチコピー

「人手不足・残業過多をAIで解決」
若手女性コンサルが、地方企業のDX/AI活用をやさしく伴走します。

- サブコピー

「会議の議事録作成・営業資料作成・SNS発信」...今すぐAIで効率化できる業務は山ほどあります。

- CTA(行動喚起)
 - 【無料相談を申し込む】ボタン

2. 共感セクション(お悩み)

- 見出し:

こんなお悩み、ありませんか？

- 箇条書き:

- 社員の残業が多く、書類仕事に追われている
- 採用広報やSNS発信に時間がかけられない
- DXやAIに興味はあるけれど、何から始めていいか分からぬ
- コンサル会社に頼むと高額すぎるし、敷居が高い

3. 解決策(サービス紹介)

- 見出し:

DX/AI活用コンサルで「すぐに効果が出る効率化」を実現します

- サービス内容カード形式:

- AI活用研修(社内セミナー／30～80万)
- 導入コンサルティング(業務フロー改善／50～200万)
- AIマニュアル作成(30～100万)
- 継続サポート(月額10～30万)

4. Before→After(ビジュアルで訴求)

- Before(導入前の状態)

- 手作業の議事録
- 社員が残業で疲弊
- 採用に応募が来ない

- After(導入後の状態)

- AIが議事録を自動生成
- 書類作成が半分以下に
- SNSや採用資料で若者に届く発信ができる

5. 導入のメリット

- 「費用対効果が分かりやすい」
- 「若手社員でもすぐに使える」
- 「都会の大手コンサルより手軽に導入できる」

- 「最新AI活用を、やさしく伴走サポート」
-

6. 導入事例(仮でOK)

- 例: 製造業の会社 → 営業資料作成にAI導入 → 月20時間削減
 - 例: 観光業の会社 → SNS発信をAIで効率化 → 来客数が増加
-

7. プロフィール(信頼性)

- 若手女性コンサルとしての自己紹介
 - 「AI×DXの最新知見を地方企業に届ける」姿勢を打ち出す
 - 写真・実績・資格・経歴
-

8. プラン・料金

- 研修・コンサル・マニュアル・サポートの明確な料金レンジ
 - 「お試しプラン」or「初回相談無料」
-

9. クロージング(行動喚起)

- CTAを再度強調
 - 【無料相談を申し込む】
 - 【資料をダウンロードする】
- サブコピー

AIを導入できるかどうかで、御社の未来は変わります。
まずはお気軽にご相談ください。

👉 こういう流れで作ると「悩みの提示 → 解決策 → 信頼感 → 行動喚起」が自然に繋がります。

質問です✍

このLPの方向性、「研修メインで訴求する」or「コンサル(伴走支援)メインで訴求する」のどちらに寄せたいですか？

あなた:

コンサルメインでコンサルの内容にマニュアルと研修などその他を組み込み

ChatGPT:

いいですね！✨

「コンサルをメイン商品に据えて、その中にマニュアルや研修を組み込む」流れにすると、高単価で訴求しやすいし、ワンストップで解決できる印象を持つてもらえます。

以下にコンサルメインのLP構成(叩き台)を提案します👉

LP構成(コンサルメイン ver.)

1. ファーストビュー

- キヤッチコピー

「AI活用で、人手不足と残業の悩みを解決する」
地方企業専門のDX/AIコンサルティング

- サブコピー

「現場にすぐ効くAI導入」を、若手女性コンサルがやさしく伴走サポート。

- CTA

- 【無料相談を申し込む】
-

2. 共感セクション(お悩み)

- 「こんなお悩み、ありませんか？」

- 書類や報告書に時間がかかりすぎている
- SNSや採用広報に人を割けない
- DXやAIを導入したいが、社内に詳しい人がいない

- コンサル会社は高額で相談しづらい
-

3. 解決策(コンサルティングサービス)

- 見出し

課題を“コンサルティング”で根本から解決します

- 本文

1. 単なる研修やマニュアル提供ではなく、貴社の業務に合わせたAI活用プランを設計・導入します。

- 提供内容(コンサルの中に含まれる形で)

1. 業務分析 & AI導入設計

- 現状の業務をヒアリングし、AIで効率化できる業務を洗い出し

2. AI活用マニュアル作成

- 貴社専用にカスタムしたマニュアルを納品

3. 社内研修(ハンズオン型)

- 社員が実際にAIを使えるように研修を実施

4. 伴走サポート

- 導入後も相談できるチャット・定期フォローアップ
-

4. Before→After

- Before

- 「議事録は毎回手打ち」
- 「営業資料作成に丸1日かかる」
- 「採用広報が弱く、人が集まらない」

- After

- 「議事録はAIが自動生成」
 - 「営業資料がAI+テンプレで1時間」
 - 「採用ページやSNS発信も効率化」
-

5. メリット(費用対効果の強調)

- 残業時間を削減し、人件費コストを抑制
 - 都会の大手コンサルよりも低コスト・実用的
 - 専門知識不要、社員がすぐに使える仕組みづくり
 - 繙続サポートで「やりっぱなし」にならない
-

6. 導入実績(仮事例OK)

- 製造業:議事録自動化で月20時間削減
 - 観光業:SNS発信をAI活用で強化 → 来客増加
 - 卸売業:営業資料をAIで効率化 → 提案スピードが向上
-

7. プロフィール(信頼感)

- 若手女性コンサルとしての自己紹介
 - 「地方企業に寄り添い、分かりやすく最新技術を伝える」が強み
 - 経歴・実績・資格
-

8. プラン・料金(コンサルをメインに)

- AI導入コンサルティング:50~200万円
 - 業務分析 → 導入設計 → マニュアル作成 → 社内研修 → サポート込み
- オプション:

- 社内研修単発:30~80万円
- マニュアル作成:30~100万円
- 継続サポート:月額10~30万円

👉 「まずはコンサルで全体最適、その中に研修やマニュアルを組み込む」という形で訴求。

9. クロージング(行動喚起)

- 「人手不足・残業過多をAIで解決できるのは今です」
- 【無料相談を申し込む】
- 【サービス資料をダウンロード】

💡 この構成なら:

- コンサルを「メインの軸」にしつつ、研修やマニュアルを「付加価値」として見せられる
- 高単価を自然に正当化できる
- 「費用対効果の明確さ」「伴走サポート」で安心感を出せる

質問👉

このLPの構成、「がっつりBtoBコンサル感を出す」と、
「若手女性らしい柔らかさ・親しみやすさを前面に出す」と、どちら寄りにしたいですか？

あなた:

両パターン作成

ChatGPT:

了解しました！✨

同じ「DX/AI活用コンサル」でも、硬派なBtoBコンサル型と柔らかく親しみやすい型の2パターンでLP構成を作り分けますね。



パターン1: がっつりBtoBコンサル感

1. ファーストビュー

- キヤッチコピー

「AIで業務効率化、人手不足を解決する」
地方企業専門 DX/AI活用コンサルティング

- サブコピー

貴社の業務フローを徹底分析し、最適なAI導入プランを設計します。

- CTA

- 【無料相談を申し込む】

2. 共感セクション

- 「こんなお悩みありませんか？」
 - 社員の残業が多い
 - 書類作業に追われて現場に集中できない
 - DX・AIに興味はあるがノウハウがない
 - 大手コンサルは高額で現実的でない

3. サービス概要(コンサルを主軸に)

1. 業務分析 & AI導入設計
2. 専用マニュアル作成
3. 社内研修(実務に直結)
4. 伴走型サポート

4. Before→After

- Before: 手作業の議事録、営業資料作成に丸一日、採用に応募が来ない

- After: AIが議事録自動化、営業資料が数時間で完成、採用発信が強化
-

5. メリット

- 人件費削減・残業削減の効果が明確
 - 都会の大手より低コストで導入可能
 - 社員が自走できる仕組みを提供
-

6. 導入事例(仮)

- 製造業: 議事録自動化で月20時間削減
 - 卸売業: 営業資料効率化で提案数UP
-

7. プロフィール

- 「地方企業のDXを推進する若手女性コンサルタント」
 - AI活用・業務効率化に特化
-

8. プラン・料金

- AI導入コンサル: 50~200万
 - オプション: 研修(30~80万)、マニュアル(30~100万)、サポート(月10~30万)
-

9. CTA(クロージング)

- 「業務改善は待ったなし。まずは無料相談から」
 - 【無料相談を申し込む】
-
-

パターン2：柔らかく親しみやすい型（若手女性を前面に）

1. ファーストビュー

- キヤツチコピー

「AIで働き方をもっとラクに」
やさしく寄り添うDX/AI活用コンサル

- サブコピー

「会議の議事録・SNS発信・資料づくり」...AIを使えばぐっとラクになります。

- CTA

- 【まずは気軽に相談してみる】

2. 共感セクション

- 「こんなとき、ありませんか？」
 - 気づいたら残業で毎日クタクタ
 - SNSや採用に手が回らない
 - AIって気になるけど難しそうで手を出せない

3. 解決方法（やさしいトーン）

- 一緒に業務を見直して、AIを取り入れるサポート
- 「難しいことはゼロ」
- 「すぐに使えるやり方を、分かりやすい言葉で」

4. Before→After（イラスト調でも良い）

- Before: 疲れた顔で書類作業、SNS更新が止まる
 - After: AIが資料作成、社員が笑顔で早く帰れる
-

5. サービス内容(親しみやすく説明)

- コンサルティング: 一緒に最適なAI導入を考える
 - マニュアル: 社内向けの“使い方ガイド”をお届け
 - 研修: 社員みんなで学べるワークショップ
 - サポート: 分からないことをすぐ聞けるチャット相談
-

6. メリット(体験に寄せて)

- 仕事がサクサク終わって早く帰れる
 - SNSや採用広報に手が回る
 - 新しい技術に社員がワクワクできる
-

7. 導入事例(ストーリーテリング風)

- 「製造業のA社では、AIで会議議事録を自動化。社員から“本当に助かる！”の声」
 - 「観光業のB社では、SNS発信をAIで効率化して集客アップ」
-

8. プロフィール

- 「地方企業を応援したい若手女性コンサル」
 - 「難しいことをやさしく伝えるのが得意です」
 - 親近感を出す写真・自己紹介
-

9. プラン・料金

- コンサルティング(マニュアル+研修込み): 50~200万
 - 継続サポート: 月10~30万
 - ※「まずはトライアルプランあり」など柔らかい表現
-

10. CTA(クロージング)

- 「AIは難しくありません。今すぐ始めると、きっとラクになります」
 - 【まずは気軽に相談してみる】
-
-

👉まとめると:

- BtoBコンサル型 → 数字・費用対効果・実績を前面に、信頼重視
 - 親しみ型 → “分かりやすさ・安心感・女性らしい柔らかさ”を前面に
-

質問✍

この2つを比べて、最初に出すLPはどちらのトーンで作りたいですか？
それともA/Bテスト的に両方同時に試すイメージですか？

あなた:

パターン1: がっつりBtoBコンサル感 こっちで詰めて

ChatGPT:

了解です！💪

では「がっつりBtoBコンサル感」の方向性で、より完成度の高いLP構成を詰めていきましょう。
経営者・管理職が「投資する価値がある」と思えるよう、費用対効果・信頼性・具体性を強調します。

LP構成(BtoBコンサル特化版)

1. ファーストビュー

- キヤッチコピー

AIで業務効率化、人手不足を解決する。
地方企業専門 DX/AI活用コンサルティング

- サブコピー

業務フロー分析から導入・研修・サポートまで一括対応。
貴社の「すぐに効く改善策」をご提案します。

- CTA

- 【無料相談を申し込む】(ボタン大)
 - 右上にも「資料請求」ボタンを固定配置
-

2. 共感セクション(お悩み)

- 見出し

こんなお悩みはありませんか？

- 箇条書き

- 書類や報告資料に社員が時間を取られすぎている
- DX・AIに関心はあるが、導入方法が分からない
- ITベンダーに頼むと高額・複雑すぎる
- 人手不足で残業が常態化している

👉 「そうそう、これウチのことだ」と思わせるのが狙い。

3. 解決策(サービス概要)

- 見出し

課題を根本から解決する伴走型コンサルティング

- 内容(ステップ構造で)

1. 現状分析 – 業務フローを徹底ヒアリング
 2. 導入設計 – AIで効率化できる領域を抽出し、優先順位付け
 3. 専用マニュアル作成 – 貴社の業務に合わせた「すぐ使えるマニュアル」
 4. 社内研修 – 実際に社員が操作できるようにハンズオン形式で指導
 5. 伴走サポート – 導入後の疑問や改善をチャット・定例でフォロー
-

4. Before → After

- Before:
 - 議事録は手入力で30分以上
 - 営業資料に丸一日かかる
 - 採用広報はほぼ手つかず
- After:
 - 議事録はAIが自動生成
 - 営業資料がAI+テンプレで1時間に短縮
 - SNSや採用ページ発信も効率化

👉 図解やアイコンでビジュアルに。

5. 選ばれる理由(差別化ポイント)

- 費用対効果が明確: 人件費削減・残業削減 → ROIが可視化できる
 - 大手より安価で実用的: 都会のコンサルは高額、地方特化で現実的な導入
 - 伴走型: 導入して終わりではなく、定着までサポート
 - 若手女性コンサル: 難しいDXを分かりやすく、社員も参加しやすい雰囲気
-

6. 導入事例(実績)

(最初は仮事例でもOK、実績ができたら差し替え)

- 製造業A社:議事録自動化 → 月20時間削減
 - 卸売業B社:営業資料作成効率化 → 提案数が1.5倍に
 - 観光業C社:SNS発信AI活用 → 来客数アップ
-

7. プロフィール(信頼感)

- 見出し

コンサルタント紹介

- 内容
 - 地方企業向けDX/AI活用コンサルタント
 - 若手女性の強み:柔軟な発想・最新技術に親和性
 - 経歴(例:Web/コンテンツ制作経験、AIツール研究、コンサル経験)
 - 顔写真+「分かりやすさ重視で伴走します」コメント
-

8. プラン・料金

- 見出し

サービスプランと料金

- メイン:
 - AI導入コンサルティング:50~200万円
(業務分析 → 導入設計 → マニュアル → 研修 → サポート込み)
- オプション:
 - 研修単発:30~80万円
 - マニュアル制作:30~100万円
 - 継続サポート:月10~30万円

👉 「大手より3分の1の価格で導入可能」など比較があると強い。

9. CTA(クロージング)

- 見出し

AI導入は“待ったなし”です。

- 本文

今動き出した企業から効率化の波に乗っています。
まずは無料相談で、御社に最適なプランをご提案します。

- CTAボタン

- 【無料相談を申し込む】
 - 【資料をダウンロードする】
-



強調すべきポイント

- **数字(時間削減・人件費削減効果)**をしっかり前に出す
 - 「地方企業向け」という安心感
 - 「伴走支援」で“やりっぱなし”にならない安心感
 - 信頼性を補強するため、初期は「お客様の声(仮)」「テスト導入無料」などを追加してもOK
-

👉 質問です：

この「BtoBコンサル特化版LP」、

- 堅めの“コンサル会社”っぽいトーンに寄せますか？
- それとも 若手女性感は少し残して柔らかさも混ぜる感じにしますか？

あなた:

サービス名称

ChatGPT:

サービス名称ですね！✨

BtoBコンサル特化のLPに載せるなら、「地方企業×DX/AI活用」を一目で伝えつつ、信頼感・効果・親しみやすさをバランスさせたいです。

いくつか方向性ごとにアイデアを出してみます👉

① ストレートに「DX/AI × コンサル」を打ち出す

- AI業務改革コンサルティング
- 地方企業のためのDX/AI導入支援
- 実践型DXコンサルティング

👉 信頼感重視。堅めで大手コンサル感あり。

② 費用対効果・成果を強調

- AIで働き方改革コンサル
- 業務効率化DXコンサルティング
- 人手不足解決DXプログラム

👉 経営者に「これは成果が出そうだ」と響くワード。

③ 若手女性・親しみやすさを残す

- やさしいDXコンサル
- 分かりやすいAI導入支援
- はじめてのDX伴走サービス

👉 「難しそう」なイメージを払拭する効果。社員受けも良い。

④ ネーミングっぽくブランド化

- AIMPACT(AI × Impact)

- WORKSHIFT DX
- SmartFlow Consulting
- AI Compass (AI導入の道しるべ)

👉 横文字や造語でブランドっぽく。長期的に展開しやすい。

💡 提案:

最初のLPでは「②成果系 + ③親しみやすさ」を掛け合わせると良さそうです。

例:

- 「業務効率化DXコンサル – はじめてでも安心のAI導入支援」
 - 「人手不足解決DXコンサル – やさしく伴走するAI導入プログラム」
-

質問👉

サービス名は

- 「堅くて信頼感あるコンサル会社っぽい」
- 「親しみやすく女性感を少し出す」
- 「横文字でブランドっぽくする」

どの方向でいきたいですか？

あなた:

別案

ChatGPT:

いいですね！💡 もう少しバリエーションを広げて、信頼感・成果感・親しみやすさをバランスした「別案」出してみます。

◆ 成果を前面に出す系(経営者に刺さりやすい)

- 「業務効率化AIコンサル」
- 「人手不足解決DX支援」
- 「残業ゼロ化プロジェクト」

- 「すぐ効くDX導入支援」

👉 経営者に「コスト削減」「ROIが明確」と響く。

◆ 地方企業特化を強調

- 「地方企業のためのAI導入コンサル」
- 「地域密着DX支援」
- 「中小企業DX伴走プログラム」
- 「静岡発DXコンサル」

👉 「自分たちの規模感でも頼める」と思ってもらえる。

◆ やさしさ・親しみやすさを残す

- 「やさしいAI導入支援」
- 「分かる！使える！DXコンサル」
- 「はじめてのAI/DX活用プログラム」
- 「社員が自走できるDX研修つきコンサル」

👉 難しいことをやさしく教えてもらえる安心感。

◆ ブランド化ネーミング(横文字/造語)

- 「BizAI Consulting(ビズエーアイ)」
- 「SmartWork DX」
- 「AI Compass(AIで道しるべ)」
- 「FlowShift Consulting」
- 「Workstyle AI Lab」

👉 先進的で洗練された印象。長期的にブランドとして育てやすい。

💡 まとめると:

- 経営者向けなら → 「成果訴求型」(例:人手不足解決DX支援)
 - 社員向けや親しみ感重視なら → 「やさしい系」(例:はじめてのAI活用プログラム)
 - 長期的にブランドを作りたいなら → 「横文字系」(例:SmartWork DX)
-

👉 質問です:

サービス名は最終的に「ストレートで分かりやすい日本語」にしますか？
それとも「ブランド化できる横文字」に寄せたいですか？

あなた:

- ◆ 地方企業特化を強調

ChatGPT:

了解です！ ✨

「地方企業特化」を前面に出したサービス名称の別案を整理してみました。

👉 経営者に「ウチの規模感でも大丈夫そう」「地方に寄り添っている」と安心してもらうのが狙いです。

◆ ストレートで分かりやすい日本語型

- 地方企業のためのDX/AI導入支援
 - 中小企業特化AI活用コンサル
 - 地域密着型DXコンサルティング
 - 静岡発DX伴走支援
 - 中小企業の業務効率化DXサービス
-

◆ 課題解決を強調する型

- 人手不足解決DX支援 for 地方企業
- 働き方改革AIコンサル(地方企業向け)
- 残業削減DXプログラム

- 中小企業のための業務効率化AI導入支援
-

◆ ブランド化も視野に(地方色+横文字)

- LocalDX Consulting(ローカルDXコンサル)
 - Regional AI Solutions(リージョナルAIソリューション)
 - Shizuoka DX Lab(静岡DXラボ)
 - TownWork DX(タウンワークDX)※商標注意
 - Chiiki AI Partner(地域AIパートナー)
-

💡 ネーミングの方向性をさらに分けると:

1. わかりやすさ重視 → 「地方企業のためのDX導入支援」
 2. 成果重視 → 「人手不足解決DX支援」
 3. ブランド志向 → 「LocalDX Consulting」
-

質問です👉

この「地方企業特化」路線で進める場合、

- 堅実で信頼感のある日本語型
- 成果をイメージできる課題解決型
- 横文字で洗練されたブランド型

どれをベースにしたいですか？

あなた:

LL solutionsで LLは何の略にする？

ChatGPT:

おお！いいですね、「LL Solutions」👉

シンプルでコンサルっぽく洗練されてますし、何の略かをストーリー付けできるとブランド力が増します。

いくつか候補を考えてみました👉

◆ 地方・中小企業特化を意識した略

- Local & Lean Solutions

- 地方 (Local) に寄り添い、無駄を省いた効率的な (Lean) 導入支援

- Local Leaders Solutions

- 地域企業が“リーダー”になるための DX/AI 活用支援

- Local Link Solutions

- 地域と地域をつなぎ、DX で新しいつながりを生む
-

◆ 成果・効率を意識した略

- Lean & Light Solutions

- 無駄なく (Lean) 、軽やかに (Light) 導入できる DX/AI

- Less is Limitless Solutions

- 少ないリソースでも無限の可能性 (Limitless) を生み出す

- Logical & Lean Solutions

- 論理的で効率的なアプローチ
-

◆ 人・学び・未来志向を意識した略

- Learn & Lead Solutions

- 学び (Learn) を力に変え、企業を導く (Lead)

- Life & Labor Solutions

- 社員の生活 (Life) と働き方 (Labor) を両立させる

- Local Learning Solutions

- 地方企業が AI を学び、成長するサポート
-

 個人的におすすめは:

- **Local & Lean Solutions** → 地方 × 無駄なく効率化、コンサル感が出る
 - **Learn & Lead Solutions** → 社員研修や伴走支援との相性◎
-

👉 質問です:

LLを「地方性を強調」する略にしますか?
それとも「学び・成長や効率化」を強調する略にしますか?

あなた:

Local Linkで

ChatGPT:

いいですね! ✨

「**LL Solutions = Local Link Solutions**」とすると、地方企業に寄り添い、DX/AIを“つなぐ架け橋”というストーリーが作れます。

ブランドストーリー例(LPで使えるテキスト)

Local Link Solutions は、

「地方企業」と「最新のAI・DX技術」を結びつけるリンク(架け橋)
として生まれました。

- 地域に根ざした中小企業が、都会の大企業に負けない生産性を持てるように
- 人材不足や残業過多といった課題を、AIの力で解決できるように
- そして「地方だからできない」を「地方だからこそできる」に変えられるように

そんな想いを込めて、**Local Link**(地域をつなぐ架け橋) という名前を掲げています。

名前の訴求ポイント

- 「Local」で 地方企業に特化している安心感
 - 「Link」で 人・企業・AIをつなぐ伴走型支援 を表現
 - 「Solutions」で 課題解決型コンサルティング の信頼感を出す
-

 この「Local Link Solutions」というサービス名を軸にすると、LP冒頭に「地方企業のDX/AI活用の架け橋」というキャッチコピーを絡められるので、一貫性が出ます。

質問です👉

「Local Link Solutions」、
ロゴやデザインは 堅めのコンサル風(シンプル＆モノトーン)に寄せますか？
それとも 地方・人とのつながり感(柔らかい配色や丸み)を出しますか？

あなた:

これで再度LP兼Websiteの叩き台

ChatGPT:

了解です！💪

サービス名を「Local Link Solutions」に決めて、地方企業向けの LP兼Website叩き台 をまとめ直しました。
「1ページ完結型LP」としても、「トップページのWeb構成」としても使える構成になっています。

Local Link Solutions – LP/Website叩き台

1. ヘッダー(固定メニュー)

- 左上: Local Link Solutions(ロゴ)
- 右上メニュー:
 - サービス内容
 - 導入事例
 - プラン・料金
 - 会社概要
 - お問い合わせ(CTAボタン強調)

2. ファーストビュー

- キャッチコピー

「地方企業のDX/AI活用の架け橋に」

Local Link Solutions は、地域の企業に寄り添うDX/AIコンサルティングです。

- サブコピー

人手不足・残業過多・採用難…

そんな課題をAIとDXで解決し、御社の成長を支えます。

- CTAボタン(目立たせる)

- 【無料相談を申し込む】

- 【資料をダウンロードする】

3. 課題提示(お悩みセクション)

- 見出し

こんなお悩みはありませんか？

- 箇条書き(アイコン付き)

- 社員の残業が多く、書類作成に追われている

- DXやAIに興味はあるが、何から始めていいか分からない

- 大手コンサルは高額すぎて現実的でない

- 採用広報やSNS発信まで手が回らない

4. 解決策(サービス概要)

- 見出し

Local Link Solutions ができること

- ステップ形式

1. 現状分析 – 業務フローを徹底ヒアリング
 2. AI導入設計 – 効率化できる領域を抽出
 3. 専用マニュアル作成 – 自社向けのAI活用ガイドブック
 4. 社内研修 – ハンズオン形式で社員が自走できるように
 5. 伴走サポート – 導入後も定着までフォロー
-

5. Before → After(図解・ビジュアル)

- **Before**
 - 議事録作成に30分以上
 - 資料作成に丸一日
 - SNS発信が止まっている
- **After**
 - AIが議事録を自動化
 - 営業資料が1時間で完成
 - 採用や広報発信も効率化

👉 グラフィックで「工数削減 → 成果UP」を可視化

6. 選ばれる理由(差別化)

- 地方企業に特化した支援
 - 大手より安価で、成果につながる実務型コンサル
 - 導入して終わりではなく「伴走支援」
 - 若手女性コンサルによる分かりやすい研修
-

7. 導入事例(実績)

※仮置きでOK、あとで実績を差し替え

- 製造業A社：AI議事録導入で月20時間削減
 - 卸売業B社：営業資料効率化で提案数150%に
 - 観光業C社：SNS発信AI化で来客数アップ
-

8. プロフィール / 会社紹介

- 「Local Link Solutions」代表プロフィール
 - 地方企業向けDX/AI活用コンサルタント
 - Web/コンテンツ制作経験、AI活用研究
 - 「地方企業の成長を支える架け橋に」という想い
 - 写真(親近感を持たせる自然なプロフィール写真)
 - 会社概要(所在地：静岡県島田市、事業内容など)
-

9. プラン・料金

- AI導入コンサルティング：50～200万円
(業務分析 → 導入設計 → マニュアル → 研修 → サポート込み)
- 単発研修：30～80万円
- マニュアル制作：30～100万円
- 継続サポート：月額10～30万円

👉「ROIが見えるから投資しやすい」一言を添える

10. CTA(クロージング)

- 見出し

AI導入は、今がチャンスです。

- 本文

すでに動き始めた企業は成果を出し始めています。
地方だからこそ、DXで競争力を強化する絶好のタイミングです。

- CTAボタン(再掲)
 - 【無料相談を申し込む】
 - 【資料をダウンロードする】
-

11. フッター

- 会社情報
 - サイトマップ
 - プライバシーポリシー
 - SNSリンク(あれば)
-

💡 この構成だと:

- BtoB感 → トーンは堅め、信頼性を重視
 - 地方特化感 → 「Local Link Solutions」という名前とコピーでカバー
 - 親しみやすさ → プロフィールや実績で“顔が見える”形に
-

👉 質問です:

このサイト、デザインイメージは

- 大手コンサル風(白・黒・ネイビー基調で信頼感)
- 地方企業寄り(柔らかめのブルー・グリーンで安心感)

どちらに寄せたいですか？