

■ 『ChatGPT最強の仕事術』 購入者特典「仕事にそのまま使えるプロンプト集」

○ 〈基本編2〉 第1章 正しい質問の仕方を知ろう

■ 表現記法の例 (31ページ)

#新人歓迎会用の案内文の作成

社内で新人歓迎会を行う予定。以下の「要件」を踏まえ、「アウトプット例」のように案内用の文章を作って。

##要件

・日時：

- 5月10日（水）

- 19時

・住所：東京都渋谷区3-10

##アウトプット例

{挨拶文}

【日付】

{日付}

【場所】

{場所}

○〈基本編3〉第2章 文章作成

○プロンプト例1：基本（45ページ）

新しい顧客から問い合わせがあったので、お礼のメール文章を作って。

○プロンプト例2：目的&要件を指定（47ページ）

#顧客へのお礼メール文章の作成

新しい顧客から問い合わせがあった。

以下の「目的」「要件」を踏まえ お礼のメール文章を作って。

##

目的

- ・商談を獲得する

##

要件

- ・最初に問い合わせのお礼を伝える
- ・アポイントを提案する
- ・商談では、他社事例や最新トレンドをお伝えできることを伝える

○プロンプト例3：文章テイストを定義（49ページ）

#顧客へのお礼メール文章の作成

新しい顧客から問い合わせがあった。

以下の「目的」「要件」を踏まえ お礼のメール文章を作って。文体は「文章テイスト」に合わせて。

【※目的&要件は「プロンプト例2」と同じ】

##文章テイスト

- ・ビジネス用
- ・フォーマル
- ・丁寧

○プロンプト例4：文章のチェック・添削（51ページ）

#顧客へのお礼メール文章のチェック

以下の「メール文章」について、「目的」「要件」「文章テイスト」も踏まえて、改善点や修正点があれば教えて。理由も教えて。

##目的

- ・商談を獲得する

##要件

- ・最初に問い合わせのお礼を伝える
- ・アポイントを提案する
- ・商談では、他社事例や最新トレンドをお伝えできることを伝える

##文章テイスト

- ・ビジネス用
- ・フォーマル
- ・丁寧

##メール文章

To ○○様

リモートワーク研究所 池田です。
この度はお問い合わせ、誠にありがとうございます。
ご興味をお持ちいただき大変嬉しく存じます。

ChatGPT活用研修について、ぜひ一度、お打ち合わせさせていただければ幸いです。
以下のいずれかの日程のご都合はいかがでしょうか？

- ・5月1日 10:00-12:00

何卒よろしくお願ひ申し上げます。

〈活用例2〉社内イベントの案内文の作成

○プロンプト例1：基本（52ページ）

社内で新人歓迎会を行う予定で、案内用の文章を作って

○プロンプト例2：要件を追加（54ページ）

#新人歓迎会用の案内文

社内で新人歓迎会を行う予定。以下の「要件」を踏まえ、案内用の文章を作って

##要件

- ・日付：5月10日（水）19時
- ・場所：リモートラウンジ
- ・住所：東京都渋谷区3-10
- ・会費：新人以外は3000円。新人は無料。
- ・新人は1分間の挨拶スピーチを考えてくること

○プロンプト例3：アウトプット例を定義（55ページ）

#新人歓迎会用の案内文

社内で新人歓迎会を行う予定。以下の「要件」を踏まえ、「アウトプット例」のように案内用の文章を作って。

（要件は同様）

##アウトプット例

{挨拶文}

【日付】

{日付}

【場所】

{場所}

【プログラム】

{プログラム内容}

{締めめの文}

〈活用例3〉プレスリリース（新商品／サービスの案内文）

○プロンプト例1：基本（57ページ）

「リモートワークの導入支援」の新サービス用のプレスリリース文章を作って

○プロンプト例2：プレスリリースの構成要素の検討（58～59ページ）

新サービス用のプレスリリースを書きたい。定番の構成要素と、各要素の説明を箇条書きで教えて

新サービスに関する効果的なヘッドラインの具体例を教えて。

○プロンプト例3：サービスと構成を指定したプレスリリース（60ページ）

#新サービスのプレスリリース文章の作成

あなたはプロの広報担当です。「サービス」の魅力が伝わるようなプレスリリース文章を「プレスリリースの構成」にしたがって作ってください。

##サービス

・リモートワークの導入支援

- ・10人以下の中小企業に特化
- ・クラウドツールを組み合わせることで、費用を抑えてリモート環境を作れる
- ・ツールだけでなく、コミュニケーション方法の研修もセット

##プレスリリースの構成

- ・ヘッドライン
- ・サブヘッド
- ・リード文
- ・本文
- ・顧客の声
- ・社会的な価値
- ・連絡先情報

〈活用例4〉 ブログや社内報の記事作成

○プロンプト例1：基本（62ページ）

「リモートワークを成功させる方法」についてのブログ記事を書いて。

○プロンプト例2：目的を追加（63ページ）

#ブログ記事の作成

「リモートワークを成功させるため」についてのブログ記事を作成したい。以下の「記事の目的」を踏まえ、記事の骨子を箇条書きで作って。

##記事の目的

- ・読者は、まだリモートワークをしてない会社
- ・読者は、企業の経営者やマネージャー
- ・リモートワークを始めたいと思ってもらう
- ・リモートワーク研修サービスに興味をもってもらう

○プロンプト例3：骨子を追加（65ページ）

#ブログ記事の作成

「リモートワークを成功させるため」についてのブログ記事を作成したい。以下の「記事の目的」「骨子」を踏まえ、記事の文章を作って。

【※目的は同様】

##骨子

- ・序文
- リモートワークとは何か

- リモートワークのメリット・デメリットについて
- ・ リモートワークの導入に向けた準備
- 導入前に確認すべきポイント
- 社員の意識改革について
- セキュリティ対策について...

○プロンプト例4：要望を追加（66ページ）

#ブログ記事の作成

「リモートワークを成功させるため」についてのブログ記事を作成したい。以下の「記事の目的」「要望」を踏まえ、「骨子」にそって記事の文章を作って。

【※目的や骨子は「プロンプト例3」と同様】

##要望

- ・ 骨子の1つ1つを見出しにして
- ・ 柔らかい文章にして
- ・ 具体例や事例を入れて

〈活用例5〉企画書、提案書、プレゼン資料の作成

○プロンプト例1：基本（68ページ）

以下の「サービス」の提案書を作成して。

#サービス

- ・ ChatGPTの活用研修
- ・ オンラインで動画で学習できる
- ・ 月10万円の1年間契約
- ・ 30人まで使い放題

○プロンプト例2：顧客や構成を追加（69ページ）

#提案書の作成

以下の「顧客」向けに、「提案書の構成」にそって、以下の「サービス」の提案書を作成して。

##サービス

【任意のサービスの内容を入れる】

##顧客

【任意の顧客セグメントを入れる】

##提案書の構成

- ・魅力的なタイトル
- ・提案のサマリ
- ・顧客の現状課題・関心
- ・サービスの提供価値
- ・サービスの具体的な内容
- ・料金
- ・導入スケジュール
- ・想定される質問と回答

○プロンプト例3-1：PowerPoint用の構成の作成（70ページ）

#提案書の構成作成

以下の「顧客」向けに、以下の「サービス」のPowerPoint提案書を作りたい。提案書の構成を箇条書きで作成して。

##顧客

【顧客セグメントを指定】

##サービス

【サービスの内容を箇条書き】

○プロンプト例3-2：PowerPointのスライド作成（72ページ）

上記構成に沿って「アウトプット例」のように内容を具体的に作成して

#アウトプット例

ページ1

- ・スライドタイトル：
- ・メッセージライン：
- ・内容：

〈活用例6〉議事録の整理

○プロンプト例1：基本（73ページ）

以下の議事メモを議事録として整理して。

○プロンプト例2：議事録フォーマットの指定（75ページ）

#議事録の作成

以下の議事メモを議事録にまとめたい。以下のアウトプット例のようにまとめて

##アウトプット例

・決定事項：

-
-
-

・TODO：

-
-
-

・主な内容（サマリ）：

-
-
-

・詳細：

-
-
-

-...

##議事メモ

[【メモデータや文字起こしのテキスト】](#)

○プロンプト例3：会議内容で分類（76ページ）

#会議内容のカテゴライズ

以下の議事メモの内容を3つに分類して

##議事メモ

[【メモデータや文字起こしのテキスト】](#)

○〈基本編4〉第3章 情報収集&リサーチ業務

〈活用例1〉知らない事柄の調査

○プロンプト例1：基本1（86ページ）

リスクリングって何？

○プロンプト例1：基本2（87ページ）

なぜリスクリングは重要なのか？

どんなスキルのリスクリングがある？

○プロンプト例3：質問事項（論点）の洗い出し（89ページ）

リスクリングについて詳しく知りたい。どんなことを質問するとよい？

○プロンプト例4：最新情報の把握（Bing）（90ページ）

最近のリスクリングの成功事例は？

〈活用例2〉 比較調査

○プロンプト例1：基本（91ページ）

リモートワークとオフィス出社のメリット・デメリットを教えてください

○プロンプト例2：比較観点の洗い出し（92ページ）

自分の会社で、リモートワークとオフィス出社のどちらをメインにするかを考えたい。どんなことを考えるべき？

○プロンプト例3：自社状況を追加（93ページ）

自分の会社では、リモートワークと出社のどちらがよいかを考えたい。以下の自社状況を踏まえて、どちらがよいかを教えてください。

#自社状況

- ・社員は10名程度
- ・シングルマザーやワーキングマザーも多い
- ・パソコンでできる仕事が多い
- ・若い人よりも30代以上のベテランが多い

○プロンプト例4：比較観点とアウトプット（94～95ページ）

自分の会社では、リモートワークと出社のどちらがよいかを考えたい。以下の「自社状況」を踏まえ、「比較観点」ごとに「アウトプット例」のように比較して。

#自社状況

- ・社員は10名程度
- ・シングルマザーやワーキングマザーも多い
- ・パソコンでできる仕事が多い
- ・若い人よりも30代以上のベテランが多い

#比較の観点

- ・社員のニーズ：シングルマザーやワーキングマザーが多い場合、リモートワークが有利かもしれません。また、若い社員よりもベテラン社員が多い場合、オフィス出社の方が好ましいと思われます。
- ・業務内容：パソコンでできる仕事が多い場合、リモートワークが可能かもしれません。ただし、出社が必要な業務がある場合には、出社が必要になります。
- ・コミュニケーション：リモートワークを導入する場合、社員同士のコミュニケーションや情報共有に工夫が必要です。オフィス出社の場合は、社員同士が直接話をする事ができるため、コミュニケーションがスムーズに行えます。
- ・セキュリティ：リモートワークでは、自宅やカフェなどの場所で作業することがあります。そのため、セキュリティ上のリスクが高まる場合があります。オフィス出社では、セキュリティ対策を施した安全な環境で作業ができます。
- ・コスト：リモートワークを導入する場合、オフィスのコストが削減できる可能性があります。一方、リモートワークのために必要なデバイスやネットワーク環境の整備などにコストがかかる場合もあります。

#アウトプット例

- ・社員のニーズ：リモートワークがよい
 - 理由1：～～～
 - 理由2：～～～
 - 理由3：～～～
- ・業務内容：出社がよい
 - 理由1：～～～
 - ～～～

〈活用例3〉 業界や市場の調査

○プロンプト例1：基本（96ページ）

オンライン教育市場を調べたい。どんなサービスがある？

○プロンプト例2：調査観点の洗い出し（97ページ）

オンライン教育市場を調べたい。どんなことを調べるべき？

○プロンプト例3：最新情報を取得（Bing）（98ページ）

国内のオンライン教育市場の市場規模を知りたい。

国内のビジネススキルのオンライン教育市場にはどんな会社がある？

○プロンプト例4-1：フレームワーク活用1（PEST分析）（99ページ）

国内のビジネススキルのオンライン教育市場のPEST分析をして。

○プロンプト例4-2：フレームワーク活用1（5force分析）（100ページ）

国内のビジネススキルのオンライン教育市場の5force分析をして。

■フレームワークを活用しよう（101～108ページ）

国内のビジネススキルのオンライン教育市場の現状をロジックツリーで整理して。

国内のビジネススキルのオンライン教育市場のビジネスモデルをMECEに整理して。

ビジネススキルのオンライン教育の新しいサービスを考えたい。SCAMPER法でアイデアを出して。

ビジネススキルのオンライン教育の新しいサービスを考えたい。オズボーンのチェックリストでアイデアを出して。

国内のビジネススキルのオンライン教育市場をPEST分析して。

国内のビジネススキルのオンライン教育市場を5force分析して。

ビジネススキルのオンライン教育の新しいサービスを考えたい。以下のアイデア（※）をビジネスモデルキャンバスで整理して

【※ビジネスアイデアを別途記載する】

ビジネススキルのオンライン教育の新しいサービスを考えたい。以下のアイデア（※）を
リーンキャンバスで整理して

【※ビジネスアイデアを別途記載する】

ビジネススキルのオンライン教育において、〇〇社について（※）3C分析して。

【※有名企業の場合は社名だけで一定可能。そうでない場合は自社の状況を別途前提とし
て記載する】

ビジネススキルのオンライン教育において、～社について（※）SWOT分析して。

【※有名企業の場合は社名だけで一定可能。そうでない場合は自社の状況を別途前提とし
て記載する】

ビジネススキルのオンライン教育において、どんな顧客がいるかセグメンテーションを考
えて（※）。

【※具体的な自社サービスの概要を記載するほうがよい】

ビジネススキルのオンライン教育で、【ターゲット・セグメント】のカスタマージャーニー
を考えて（※）。

【※具体的な自社サービスの概要を記載するほうがよい】

ビジネススキルのオンライン教育のバリューチェーンを教えて（※）。

【※具体的な自社サービスの概要を記載するほうがよい】

ビジネススキルのオンライン教育を4P分析して（※）。

【※具体的な自社サービスの概要を記載するほうがよい】

ビジネススキルのオンライン教育のマーケティング施策を考えたい。マーケティングファネルでアイデアを出して（※）。

【※具体的な自社サービスの概要を記載するほうがよい】

ビジネススキルのオンライン教育のマーケティング施策を考えたい。AARRRモデルでアイデアを出して（※）。

【※具体的な自社サービスの概要を記載するほうがよい】

○〈基本編5〉第4章 企画立案

〈活用例1〉市場・顧客の現状整理&課題・機会抽出

○プロンプト例1-1：基本（市場の現状把握）（115ページ）

ビジネススキルのオンライン教育市場の現状を教えてください

○プロンプト例1-2：基本（市場の課題把握）（116ページ）

ビジネススキルのオンライン教育市場の課題を教えてください

○プロンプト例2-1：フレームワーク活用1（117ページ）

ビジネススキルのオンライン教育市場の現状をMECEにロジック・ツリーで整理して

上記をそれぞれ教えてください

#新たなビジネス機会の発掘

ビジネススキルのオンライン教育には以下のような「現状課題」がある。この課題の中で、新しいサービスに繋がりそうな課題（機会）を知りたい

##現状課題（※）

- ・ ～～
- ・ ～～
- ・ ～～

【※「プロンプト例2」で抽出した課題など】

- プロンプト例2-2：フレームワーク活用1（119ページ）

ビジネススキルのオンライン教育市場の課題をMECEにロジック・ツリーで整理して

- プロンプト例3：現状課題を追加（120ページ）

#新たなビジネス機会の発掘

ビジネススキルのオンライン教育には以下のような「現状課題」がある。この課題の中で、新しいサービスに繋がりそうな課題（機会）を知りたい

##現状課題（※）

- ・ ～～
- ・ ～～
- ・ ～～

【※プロンプト例2で抽出した課題など】

- プロンプト例4-1：フレームワーク活用（セグメンテーション）（122ページ）

ビジネススキルのオンライン教育で、どんな顧客セグメントがいるかを知りたい

- プロンプト例4-2：フレームワーク活用（カスタマージャーニー）（123ページ）

ビジネススキルのオンライン教育で【顧客セグメント】のカスタマージャーニーを教えて

〈活用例2〉 企画のアイデア出し

- プロンプト例1：基本（124ページ）

ビジネススキルのオンライン教育市場での新しい事業アイデアを考えて

パーソナルブランディングコースに近い他のアイデアを知りたい

- プロンプト例2：顧客や市場課題を追加（126ページ）

#新たなビジネスアイデアの創出

以下の「ターゲット顧客」「市場の課題・機会」を踏まえ、ビジネススキルのオンライン教育市場での新しい事業アイデアを5つ考えて

##ターゲット顧客

- ・リモートワークで働いている人

##市場の課題・機会

- ・コンテンツの多様性：コンテンツの多様性が不足しているため、学習者にとって必要なスキルを網羅的に学ぶことができない
- ・独学の困難：学習者にとって独学が困難である
- ・モチベーションの低下：オンライン教育において、学習者が継続的に学び続けるためには、モチベーションを維持することが必要
- ・評価の信頼性：評価の信頼性が不足している場合、学習者が受けたトレーニングの価値が不明確になることがあります。

○プロンプト例3-1：フレームワーク活用（SCAMPER法）（127～128ページ）

#新たなビジネスアイデアの創出

以下の「ターゲット顧客」「市場の課題・機会」を踏まえ、ビジネススキルのオンライン教育市場での新しい事業アイデアをSCAMPER法で考えて

#ターゲット顧客

- ・～

【※活用例1で考えたターゲット顧客】

#市場の課題・機会

- ・～

- ・～

【※活用例1で抽出した課題・機会】

○プロンプト例3-2：フレームワーク活用（オズボーンのチェックリスト）（129～130ページ）

#新たなビジネスアイデアの創出

以下の「ターゲット顧客」「市場の課題・機会」を踏まえ、ビジネススキルのオンライン教育市場での新しい事業アイデアをオズボーンのチェックリストで考えて

#ターゲット顧客

- ・～

【※活用例1で考えたターゲット顧客】

#市場の課題・機会

- ・～
- ・～

【※活用例1で抽出した課題・機会】

○プロンプト例4：ネーミング案の作成（131ページ）

#新たなビジネスアイデアのネーミング

以下の「ビジネスアイデア」について、「ターゲット顧客」も踏まえ、ネーミング案を10コ作って

#ビジネスアイデア（※）

- ・～～～

【※「プロンプト例1～3」で出したアイデアなど】

#ターゲット顧客

- ・～

〈活用例3〉プランの作成事業プラン、タスクリスト、収支プランなど

○プロンプト例1-1 基本（事業プラン）（132ページ）

以下のビジネスアイデアについての事業プランを考えて

#ビジネスアイデア（※）

- ・～～～

【※「活用例2」で考えたビジネスアイデアなど】

○プロンプト例1-2（詳細項目を指定）（133ページ）

#事業プランの立案

以下の「ビジネスアイデア」について、「事業プラン項目」にそってプランを作って

##ビジネスアイデア

- ・AIによる学習スキルマッチングサービス&学習プラットフォーム

##ビジネスアイデアの詳細

- ・学習者のスキルセットやキャリアパスを分析し、AIが最適なカリキュラムやコンテンツを提供することで、コンテンツの多様性が不足している問題を解決します。また、学習者が独学で学ぶことが困難な場合には、AIが効果的な学習方法を提供します。
- ・オンライン学習において、学習者のモチベーションが低下する課題を解決するため、学習者同士がコミュニケーションをとりながら学習できるプラットフォームを提供します。

また、教育者が学習者と直接やりとりできる場を作ることで、学習者のモチベーションを維持することができます。

##事業プラン項目

1. 企業概要

- 企業のビジョン・ミッション
- 事業の概要
- 競合環境
- 顧客層・ターゲット市場

2. 製品・サービス

- 製品・サービスの概要
- 特徴・優位性
- 販売価格
- 販売方法

3. マーケティング戦略

- 製品・サービスのプロモーション方法
- 市場調査結果
- マーケティング・ミックス（4P：製品・価格・プロモーション・場所）戦略

4. 組織・人材

- 経営陣・役員の紹介
- 従業員の数と構成
- 組織の構造・体制
- 人材採用・育成・維持の方法

5. 資金調達

- 資金調達計画・目標
- 資金調達方法（株式・債券・融資など）
- 資金使途

6. 財務予測

- 収益見積もり
- 費用見積もり
- 利益見積もり
- キャッシュフロー見積もり

7. リスクマネジメント

- リスクの特定・評価

- リスク対策・管理方法

8. オペレーション

- 製品・サービスの開発・製造・提供方法
- 物流・サプライチェーンの管理
- 品質管理

9. 技術・知財

- 技術的な特長や専門知識の紹介
- 特許・商標・著作権などの知的財産の管理

10. 法務

- 法律・規制順守のための対策
- 契約管理
- 知的財産権の保護

○プロンプト例2：タスクリストの洗い出し（136ページ）

以下のビジネスアイデアを実現するためのタスクリストを作って

#ビジネスアイデア（※）

・~~~~

【※「活用例2」で考えたビジネスアイデアなど】

○プロンプト例3：フレームワーク活用（138ページ）

以下のビジネスアイデアについての事業プランをリーンキャンバスで考えて

#ビジネスアイデア（※）

・~~~~

【※「活用例2」で考えたビジネスアイデアなど】

○プロンプト例4：マネタイズ方法の検討（139ページ）

以下のビジネスアイデアのマネタイズの方法を考えて

#ビジネスアイデア（※）

・~~~~

【※「活用例2」で考えたビジネスアイデアなど】

○プロンプト例5：収支計画の策定（140ページ）

#収支計画の策定

以下の「ビジネスアイデア」の収支計画を考えたい。
「目標数値」を踏まえて収支プランを考えて

##ビジネスアイデア（※）

・ ~ ~ ~

【※「活用例2」で考えたビジネスアイデアなど】

##目標数値

- ・ ○年後の売上：○円
- ・ ○年後の営業利益：○円

○〈基本編6〉第5章 ITツール活用

〈活用例1〉Excelの使い方

○プロンプト例1-1（149ページ）

Excelのセルって何？

○プロンプト例1-2（150ページ）

Excelで折れ線グラフの作り方を教えて

○プロンプト例2-1（151ページ）

Excelで折れ線グラフの背景色の変え方を教えて

○プロンプト例2-2（152ページ）

Excelで折れ線グラフを見やすくする方法を教えて

○プロンプト例3（153ページ）

Excelで、以下の方法を教えて

- ・ b列が「完了」だった場合、その行すべての背景をグレーに
- ・ b列が「作業中」だった場合、その行すべての背景を黄色に

○プロンプト例4（154ページ）

Excelで、E列に入力するための以下の数式・関数を作って

- ・ A～C列の数値を合計する
- ・ ただしD列に「未済」とある場合、数値は0にする

○プロンプト例5-1 (155ページ)

Excelで以下の数式・関数をわかりやすく解説して
=IF(C2="A", IF(D2="東京", E2, E2/2),0)

○プロンプト例5-2 (156ページ)

Excelで以下の数式・関数を読みやすくして
=IF(C2="A", IF(D2="東京", E2, E2/2),0)

○プロンプト例6-1 (156ページ)

Excelで「#NAME?」というエラーがでる

○プロンプト例6-2 (157ページ)

Excelで以下の数式で「#NAME?」というエラーがでる。理由を教えてください

=IF(C3=A, IF(D3="東京", E3, E3/2),0)

〈活用例2〉 Excelマクロを作る (159ページ)

1.マクロの作成

○プロンプト例1：マクロの作成

Excelで以下のようなマクロを作りたい

- ・ 以下の4つの列を作る
 - －①地域
 - －②築年数
 - －③物件タイプ
 - －④広さ
- ・ 各列ごとに以下の項目がある
 - －①地域
 - －地域A
 - －地域B
 - －地域C
 - －②築年数

- 築年数レンジA
- 築年数レンジB
- 築年数レンジC
- 築年数レンジD
- ③物件タイプ
 - 物件タイプA
 - 物件タイプB
 - 物件タイプC
 - 物件タイプD
- ④広さ
 - 広さレンジA
 - 広さレンジB
 - 広さレンジC
 - 広さレンジD

・ 各列ごとの全ての組合せを1行ずつ入力する

2. マクロの解説

○ プロンプト例2 (160ページ)

以下のマクロをわかりやすく解説して

【マクロのコードを貼り付ける】

3. マクロのエラー原因特定

○ プロンプト例3 (162ページ)

以下のマクロを使うと「**【※エラー文言】**」と出る。原因と対策を教えて

【マクロのコードを貼り付ける】

4. ユーザ定義関数の作成

○ プロンプト例4 (163ページ)

Excelで以下のようなユーザ定義関数を作りたい

【ユーザ定義関数でやりたいこと】

○ 〈応用編1〉 第6章 営業&マーケティング

〈活用例1〉 顧客ニーズの理解

○プロンプト例1 ニーズ・懸念の仮説（170ページ）

以下の「サービス」を営業するため、顧客のニーズや懸念事項を箇条書きで教えて。

#サービス

- ・ ChatGPTの活用研修
- ・ オンラインで動画で学習できる
- ・ 月10万円の1年間契約
- ・ 30人まで使い放題

○プロンプト例2：顧客セグメントの仮説（172ページ）

以下の「サービス」の営業候補として、どんな顧客セグメントがいるかを教えて。各セグメントの関心事項も教えて。

#サービス

【※「プロンプト例1」と同じサービス内容】

○プロンプト例3：顧客セグメントの深掘り（173ページ）

#顧客ニーズや懸念事項の洗い出し

以下のような「サービス」を「顧客セグメント」に営業するため、ニーズや懸念事項を箇条書きで教えて。

##サービス

【※「プロンプト例1」のサービス内容】

##顧客セグメント

【※「プロンプト例2」で判明した顧客セグメント】

○プロンプト例4：ステークホルダーの洗い出し（174ページ）

#関係者と関係者の関心・懸念の洗い出し

以下のような「サービス」を「顧客セグメント」に営業するため、顧客内にどんな関係者がいるかを教えて。各関係者の関心や懸念事項も教えて

##サービス

【※具体的なサービスの内容】

##顧客セグメント

【*顧客セグメント】

〈活用例2〉 テレアポ用のトークスクリプトの作成

○プロンプト例1：基本（176ページ）

あなたはプロのインサイドセールス担当です。以下の「サービス」を新規テレアポするため、トークスクリプトを作って。

#サービス

- ・ ChatGPTの活用研修
- ・ オンラインで動画で学習できる
- ・ 月10万円の1年間契約
- ・ 30人まで使い放題

○プロンプト例2：想定問答の作成（178ページ）

以下のサービスを新規顧客に対して電話営業するため、想定される質問と回答案を作って

#サービス

【*サービスの内容】

○プロンプト例3：顧客セグメントや構成を定義（179～180ページ）

#テレアポ用のトークスクリプト作成

あなたはプロのインサイドセールス担当です。以下の「サービス」を新規テレアポするため、「対象顧客」「構成」を踏まえてトークスクリプトを作って。

#サービス

【*サービスの内容を入れる】

##対象顧客

【*対象顧客を入れる】

##構成

- ・ 最初の挨拶でサービス名・価値を入れ、関心を持ってもらう
- ・ 挨拶の後、電話を続けてよいか確認する
- ・ サービス価値を端的に説明する
- ・ その後、質問がないかを投げかける

- ・ 質問を受けた後、以下を確認する
 - 予算があるか
 - タイミングはいつ頃か
 - 決裁者かどうか
- ・ 予算・タイミング・決裁を確認したら、アポイントを提案する
- ・ アポイントでは具体的な日程を提案する

〈活用例1〉 インサイトの発掘

○プロンプト例1：顧客セグメントの仮説（185ページ）

あなたはプロのマーケターです。マーケティング戦略を考えるため、以下サービスがどんなセグメントと相性がよいか考えて

#サービス

- ・ ChatGPTの法人向けの活用研修
- ・ オンラインで動画で学習できる
- ・ 月10万円の1年間契約
- ・ 30人まで使い放題

○プロンプト例2 カスタマージャーニーの仮説（186ページ）

#カスタマージャーニーの分析

マーケティング戦略を考えるため、以下の「サービス」についての「顧客セグメント」のカスタマージャーニーを教えて

##サービス

【※サービス内容を入れる】

##顧客セグメント

【※顧客セグメントを入れる】

○プロンプト例3-1：顧客セグメントのインサイト発掘（188ページ）

#顧客インサイトの発掘

あなたはプロのマーケターです。以下の「サービス」のマーケティングを考えるため、「顧客セグメント」のインサイト（ニーズ・課題）を洗い出して

##サービス

【※サービス内容】

##顧客セグメント

【*顧客セグメント】

○プロンプト例3-2：インサイトの重要度評価（189ページ）

上記のインサイトについて、その「顧客セグメント」にとっての重要度を10段階で評価してください。理由も教えてください。

〈活用例2〉 マーケティング施策の洗い出し

○プロンプト例1：基本（190ページ）

あなたはプロのマーケターです。以下のサービスのマーケティング施策を考えて

##サービス

- ・ ChatGPTの法人向けの活用研修
- ・ オンラインで動画で学習できる
- ・ 月10万円の1年間契約
- ・ 30人まで使い放題

○プロンプト例2：フレームワーク活用（191～192ページ）

あなたはプロのマーケターです。以下の「サービス」を「顧客セグメント」に広げるための方法をマーケティングファネルで考えて

#サービス

【*サービス内容】

#顧客セグメント

【*顧客セグメント】

○プロンプト例3：施策の評価（193～194ページ）

#マーケティング施策の評価

あなたはプロのマーケターです。以下の「サービス」を「顧客セグメント」に広げるための「施策案」を評価したい。「比較軸」を踏まえ、「アウトプット例」のように評価して。

##サービス

【*サービス内容】

##顧客セグメント

【※顧客セグメント】

##施策案

【※施策案】

##比較軸

- ・ 効果のやすさ：5段階
 - －1：効果が出るのに時間がかかる
 - －5：効果がすぐにでる
- ・ コストの大きさ：5段階
 - －1：大きなコストがかかる
 - －5：あまりコストをかけずにできる
- ・ サービスとの相性の良さ：5段階
 - －1：サービスや顧客セグメントと相性がよくない
 - －5：サービスや顧客セグメントとの相性がよい

##アウトプット例

施策A

- ・ 効果のやすさ：{評価}
→{評価の理由}
- ・ コストの大きさ：{評価}
→{評価の理由}
- ・ サービスとの相性の良さ：{評価}
→{評価の理由}

〈活用例3〉 Twitter投稿文の作成

○プロンプト例1：テーマ&ターゲットユーザを指定してアイデア出し（196ページ）

#Twitter投稿のアイデア

あなたはプロのSNS担当です。「テーマ」「顧客セグメント」を踏まえ、Twitterの投稿文のアイデアを10コ考えてください。

##テーマ

ChatGPTを使うと、効率的なコンテンツ制作ができる

##顧客セグメント

・マーケティング企業: マーケティング企業は、広告制作やコンテンツ制作など、クライアント企業のプロモーションに関わる多くの業務を行っています。ChatGPTを活用することで、マーケティング企業は、ターゲットオーディエンスの理解やコンテンツ制作の自動化などに役立てることができます。

○プロンプト例2：アイデアを文章化（197～198ページ）

#Twitterの文章

あなたはプロのSNS担当です。以下の「メッセージ」をもとに、「ルール」を守り、「参考例」のようにTwitter投稿文章を作ってください。文体は「参考例」を参考にしてください。

##メッセージ

ChatGPTを使うことで、マーケティング企業は、ターゲットオーディエンスの理解をより深めることができます。

##ルール

- ・文字数は全角140文字以内
- ・3段落
- ・1段落目は魅力的なタイトル
- ・段落の終わりに改行を入れる
- ・ハッシュタグを5つつける

##参考例

外部人材活用を促進するには（HBR）

- ・会社ごとに、外部活用のしやすさや有効性は異なる
- ・最初は実験を行うことが望ましい
- ・同じお題に対し、社員活用と外部活用の結果を比較する

何事も、いきなり本格スタートでなく、スモールトライが大事

○プロンプト例3：元文章からメッセージ作成（199ページ）

#Twitterの文章作成

あなたはプロのSNS担当です。以下の「元文章」を要約し、「ルール」を守り、「参考例」のようにTwitter投稿文章を作ってください。文体は「参考例」も参考にしてください。

##ルール

- ・文字数は全角140文字以内
- ・最初は魅力的なタイトル
- ・要点を3つの箇条書き文章にまとめる
- ・要点はなるべく具体的にする
- ・要点にはデータ・ファクト・数値を盛り込む
- ・最後に自分の考えや考察入れる
- ・ハッシュタグを5つつける
- ・ハッシュタグは文字数に含めない

##参考例

【*参考例を入れる】

##元文章

【*元文章を入れる】

〈活用例4〉 Google広告文の作成

○プロンプト例1：Google広告の作成（200～201ページ）

#広告文の作成

あなたはプロの広告担当です。検索エンジンの「対象キーワード」にGoogle広告をだそうと思っています。「サービス」「顧客インサイト」を踏まえた上で、文章を「ルール」「アウトプット例」に従って作成してください。

##検索キーワード

- ・社員研修
- ・法人研修

##サービス

- ・ChatGPTの法人向けの活用研修
- ・オンラインで動画で学習できる
- ・月10万円の1年間契約
- ・30人まで使い放題

##顧客インサイト

・マーケティング企業: マーケティング企業は、広告制作やコンテンツ制作など、クライアント企業のプロモーションに関わる多くの業務を行っています。ChatGPTを活用することで、マーケティング企業は、ターゲットオーディエンスの理解やコンテンツ制作の自動化などに役立てたい。

##ルール

- ・見出しは全角15文字以内
- ・見出しは組合せて使うことがある
- ・見出しには「検索キーワード」を含められるとよい
- ・説明文は全角45文字以内
- ・感嘆符（！等）は使わない
- ・スペースは使わない

##アウトプット例

- ・見出し1：{見出し}
- ・見出し2：{見出し}
- ・見出し3：{見出し}
- ・見出し4：{見出し}
- ・見出し5：{見出し}

- ・説明文1：{説明文}
- ・説明文2：{説明文}

○〈応用編3〉第8章 外国語（英語）

〈活用例1〉自分で作った外国語文章の添削（235ページ）

以下の英文で改善点・間違いはある？

Could you speak about "Marketing Trend / Topic" at Big Virtual Event in Japan(Thousands of participants)? I organize various online events with Japanese companies. I looked at your great background of Marketing. Would you be interested?

以下の英文をもっとフォーマルにして

Could you speak about "Marketing Trend / Topic" at Big Virtual Event in Japan(Thousands of participants)? I organize various online events with Japanese companies. I looked at your great background of Marketing. Would you be interested?

〈活用例2〉日本語→外国語への翻訳（238ページ）

こんにちは！トップランナーマーケティングの池田です。
本日はお時間を頂戴し、ありがとうございます。

トップランナーマーケティングは、2020年に設立した会社です。
世界の各業界のトップランナーと、当社のクライアントである日本企業のコラボレーションを促進することを通じて、クライアントの事業成長を支援しています。

具体的なサービスは、クライアントのオンラインイベントの企画や登壇者探し、翻訳を行っています。

#日本語を英文に翻訳

「要望」を踏まえた上で、「日本語文章」を英文にして

##要望

- ・状況：ビジネスパートナーとの初めてのオンライン会議
- ・口語にする
- ・発話しやすいように、なるべく文章を短く区切る
- ・カジュアルにする

##日本語

こんにちわ！トップランナーマーケティングの池田です。
本日はお時間を頂戴し、ありがとうございます。

トップランナーマーケティングは、2020年に設立した会社です。
世界の各業界のトップランナーと、当社のクライアントである日本企業のコラボレーションを促進することを通じて、クライアントの事業成長を支援しています。
具体的なサービスは、クライアントのオンラインイベントの企画や登壇者探し、翻訳を行っています。

〈活用例3〉外国語の情報収集の効率化（要約）（239ページ）

以下を要約して

Our mission is to ensure that artificial general intelligence—AI systems that are generally smarter than humans—benefits all of humanity.

If AGI is successfully created, this technology could help us elevate humanity by increasing abundance, turbocharging the global economy, and aiding in the discovery of new scientific knowledge that changes the limits of possibility.

【以下省略】

要約を日本語にして

以下から定量的データのみを抽出し、箇条書きで教えて

Recent work has demonstrated substantial gains on many NLP tasks and benchmarks by pre-training on a large corpus of text followed by fine-tuning on a specific task. While typically task-agnostic in architecture, this method still requires task-specific fine-tuning datasets of thousands or tens of thousands of examples. By contrast, humans can generally perform a new language task from only a few examples or from simple instructions - something which current NLP systems still largely struggle to do.

【以下省略】

〈活用例4〉 チャットでの外国語練習 (241~242ページ)

英語でチャットしたい

以下のような「状況」、英語でチャット会話の練習がしたい。わかったら「Yes」と答え、英語で、1つ質問をして

#状況

- ・あなた：有名なマーケター
- ・私：あなたにオンラインイベントで登壇してもらいたい
- ・ビジネスの最初の会話
- ・LinkedInでメッセージを送り、反応してもらった