

特典① HS式AIビジネス 即効テンプレ集

— コピペで使える ChatGPTプロンプト50選 —

「何を聞けばいいか分からない」
を卒業して、今日から AIに"仕事
を手伝わせる"ための一冊。

制作：HSビルワーキングスペース
監修：AIコーチング／LLMO対策サポートチーム

1. はじめに

このテンプレ集は、

- ・AIやChatGPTに興味はあるけれど、
- ・何をどう聞けばいいのか分からぬ
- ・自分の仕事にどう役立てればいいのかイメージできない

という個人事業主・フリーランス・小さな会社のために作りました。HSビルワーキングスペースでは、奈良から「リアルな仕事」と「AI活用」を組み合わせた働き方・ビジネスづくりを支援しています。その現場で実際に使っている考え方や、クライアント支援で成果の出たパターンをもとに、”**コピペして少し書き換えるだけで使える**”形のプロンプトに落とし込みました。

この一冊だけで、サービスの整理・SNSやLPの文章作成・LLMO / SEO時代の検索対策・仕事の効率化まで、一通り「AIに相談しながら」進められるようになります。

まずは、気になるテンプレから1つで構いません。1つAIに投げ、そこから返ってきた答えをきっかけに、「あ、AIってこう使えばいいんだ」という感覚をつかんでいただけたら嬉しいです。

もし、「もっと自分のビジネスに合わせて一緒に設計してほしい」「一人でやるのは不安だから伴走してほしい」と感じたら、HSビルのAIコーチングもぜひ思い出してください。このテンプレ集は、その入り口としてお渡ししています。

2. このテンプレ集の使い方

まず最初に知っておいてほしいこと

- ・すべてのテンプレは”完成品”ではなく “会話のきっかけ”です。
- ・返ってきたAIの答えを、自分なりに少し直したり、追加質問することで、自分の言葉・自分のビジネスに合った形に育てていく前提で作っています。
- ・正解は1つではありません。「AIに丸投げして終わり」ではなく「AIと一緒に考える」位の距離感で使うのがちょうどいいです。

基本の使い方ステップ

1. テンプレを選ぶ

- 目次を見て「今の自分に近そう」「これ気になる」というものを選びます。
- 最初はA・B・Dセクション(ビジネス基盤／SNS／検索系)が使いやすいです。

2. { } の中を自分用に書き換える

- {屋号名}／{サービス内容}／{ターゲット}などのカッコを、自分の情報に置き換えます。
- ざっくりで構いません。完璧でなくてOK。

3. AI (ChatGPTなど) にコピペして送る

- 全文をそのままコピーして、AIに貼り付けて送信します。
- 返ってきた文章や提案を一度最後まで読みます。

4. 追加質問や修正を重ねる

- ・「もう少し短く」「もっとカジュアルに」「奈良の人向けに」など、AIに追記指示を出して、形を整えていきます。
- ・自分の違和感がある部分は、思い切って書き換えてOKです。

5. 実際に使ってみる

- ・SNS投稿として出してみる
 - ・LPやホームページに貼ってみる
 - ・お客様とのメールのやりとりに使ってみる
- 実際に使ってみて初めて、「ここはもっとこうしたい」が見えてきます。

業種・フェーズ別のおすすめ導線

- ・これから 開業・副業を始めたい人
A：ビジネス基盤
D：LLMO／SEO→ サービスの整理・キーワードの整理から スタート
- ・すでに動いていて、集客を強くしたい人
B：SNS・ファンづくり
C：LP・導線→ プロフィール・LP・投稿設計に集中
- ・仕事の効率を上げたい・人手が足りない人
F：内部効率化→ 議事録／マニュアル／メールのテンプレから使う

注意点と安全のためのポイント

- 機密情報（住所・顧客の個人情報・契約内容など）は、できるだけ具体名をばかして入力してください。
- AIが出した内容は、必ず人間の目で最終チェックしてから 公開・送信してください。
- 法律・税務・医療など専門領域の判断が必要な部分は 「絶対的な正解」ではなく "相談のたたき台"として使うイメージが安全です。

3. セクションA：ビジネス基盤を整えるテンプレ(プロンプトNo.1～10)

このセクションでは、ビジネスの「土台」を言語化するためのテンプレを集めました。「何となく」でやっていたサービス内容・ターゲット・強みを、AIと一緒に整理することで、SNSやLP作成の軸が固まります。特に開業したばかりの方や、自分のサービスを客観視したい方におすすめです。

A. ビジネスの土台づくり (1～10)

1. サービスの整理テンプレ

あなたはビジネスコンサルタントです。

以下の情報をもとに、私のサービス内容をわかりやすく整理してください。

屋号 : {屋号名}

提供サービス : {サービス内容}

対象となるお客様 : {ターゲット}

この3つを元に、

1. 一言で説明するキャッチコピー

2. 2～3行のサービス説明文

3. 箇条書きの提供メニュー

を日本語で作成してください。

2. ターゲットの悩み洗い出し

あなたはマーケティングリサーチの専門家です。

次のサービスについて、「お客様がよく抱えている悩み・不満・不安」を20個洗い出してください。

サービス : {サービス内容}

対象となるお客様 : {ターゲット像}

日常会話で出てきそうなリアルな言葉でお願いします。

3. ベネフィット（得られる未来）の整理

あなたはコピーライターです。

次のサービスについて、「このサービスを受けたお客様が得られる変化・メリット」を20個、箇条書きで出してください。

サービス : {サービス内容}

対象 : {ターゲット像}

機能ではなく、「どうラクになるか・どう変われるか」を中心にしてください。

4. 差別化ポイントの発掘

あなたはポジショニング戦略のプロです。

以下の情報を元に、私のサービスの他社と違う強みを5~10個整理して下さい。

サービス : {サービス内容}

競合のイメージ : {競合の簡単な説明}

自分が大事にしていること : {価値観}

強みは「お客様目線」で表現してください。

5. 商品ラインナップの階段設計

あなたはオンライン講座・コンサルの商品設計のプロです。

以下の情報をもとに、

お試し商品

スタンダード商品

プレミアム商品の3階層で商品ラインナップ案を作ってください。

現在のサービス : {サービス内容}

価格帯のイメージ : {価格感}

各階層ごとに「誰向けか」「何が含まれるか」「参考価格」を提案してください。