

# ターゲット設定

本当に伝えたい思いを言語化する



~~誰に・何がウケるのか？~~

自分は何を伝えたいのか？

ブレないビジネスの軸を作成する

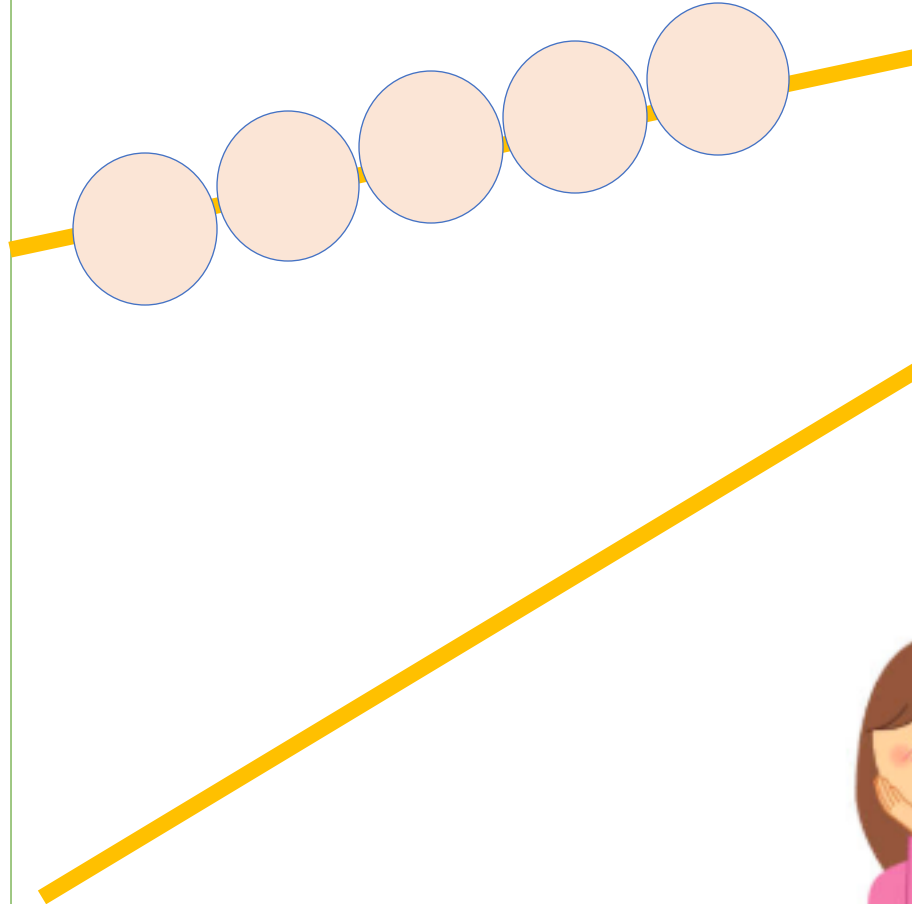
# 個人起業家のビジネス作りの基本

共感

過去の  
あなた



今の  
お客様



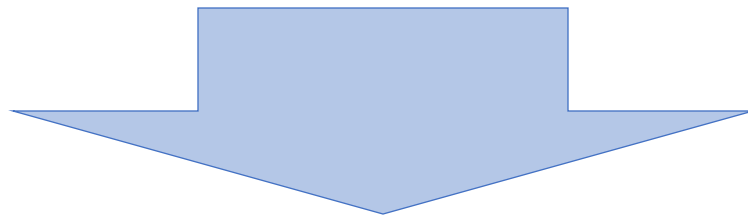
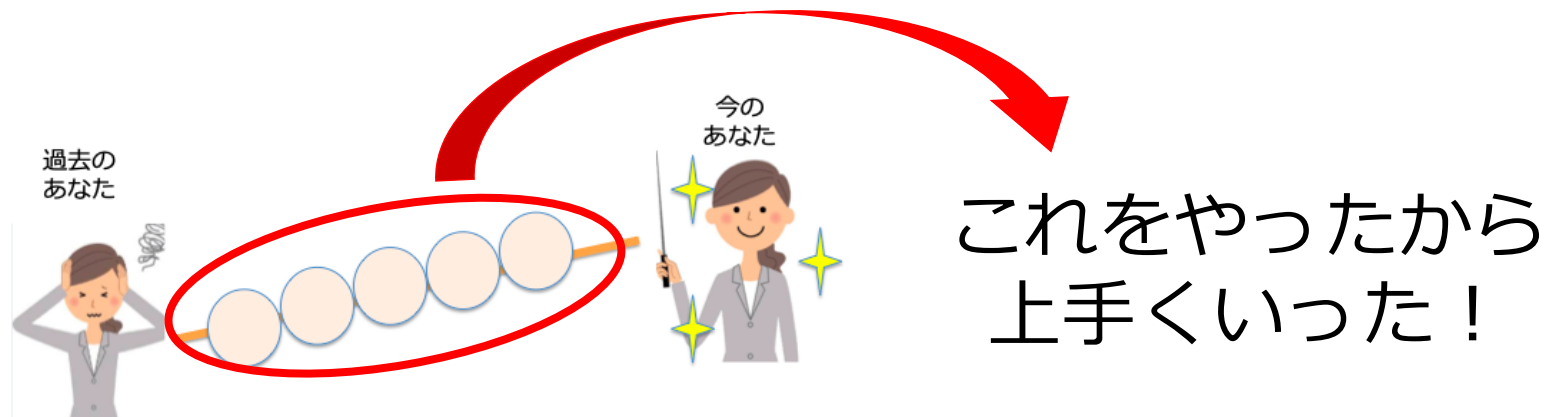
今の  
あなた



理想像

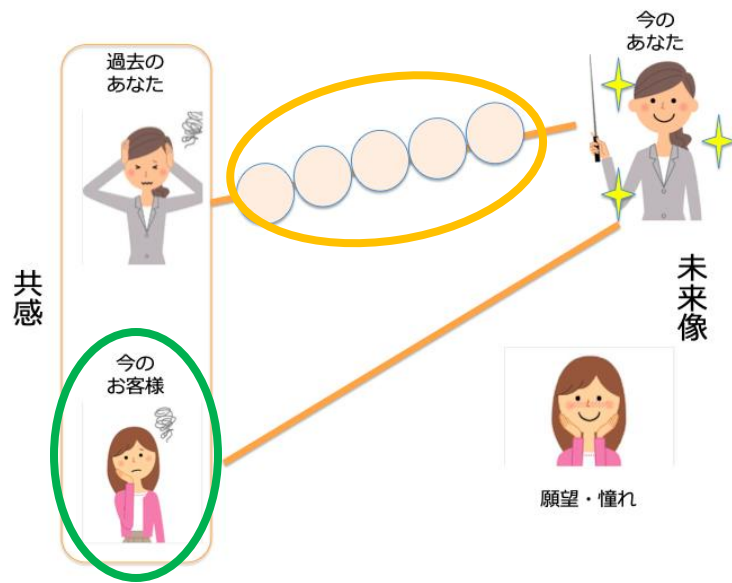


願望・憧れ



経験・価値観・テクニック・ノウハウ  
学び・資格・体験

人に教えてあげたい！  
あなたのビジネス



過去のあなた = 現在のお客様  
共感する

誰に？（ターゲット）

過去のあなた像

どんな商品・サービス？

経験・価値観・テクニック・  
ノウハウ・学び・資格・体験

## 悩みを抱えていたあなた

1:あなたは**どんな悩みを克服**して今の状態になれたの？

(

)

2:あなたは当時、**どんな気持ち**でその悩みと向き合っていたの？

(

)

3:悩みを抱えていた時によく言っていた**口癖**は？

(

)

4:悩んでいた時に**どんな手助け**があったら嬉しかった？

(

)

5:その悩みは**何ヶ月、何年**思い続けてきたの？

(

)

# ターゲットの明確化

1:あなたのお客様になる人はどんな人？

(

)

2:あなたのお客様は何に悩んでいるの？

(

)

3:あなたのお客様が望んでいるサービスは？

(

)

4:あなたが一番、お客様に伝えたいメッセージは？

(

)

5:あなたのお客様が陥りがちな、つまりくポイントは？

(

)

6:あなたのお客様が笑顔になるのはどんな時？

(

)

7:あなたのお客様の口癖は？

(

)

8:あなたのお客様はどんな毎日を過ごしている？

(

)

9：あなたのお客様はあなたに会ったらどんな気持ちになる？

(

)

10：あなたのお客様の興味・関心ごとは？

(

)

11：あなたのお客様と過去のあなたの共通点は？

(

)

12：あなたのお客様があなたのビジネスを購入する理由は？

(

)



ターゲットはこんな人