

ターゲット設定

本当に伝えたい思いを言語化する



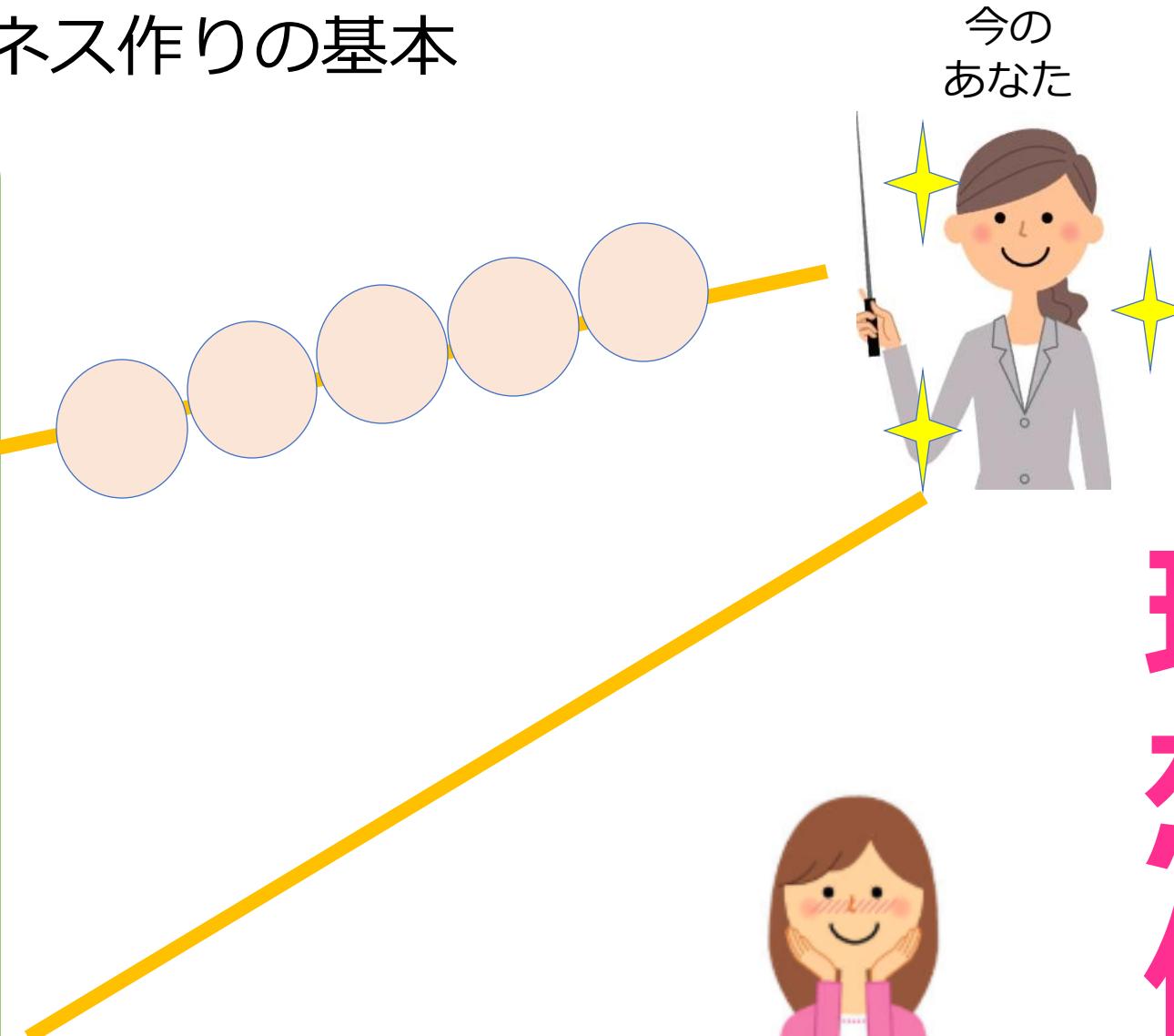
~~誰に・何がウケるのか?~~

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

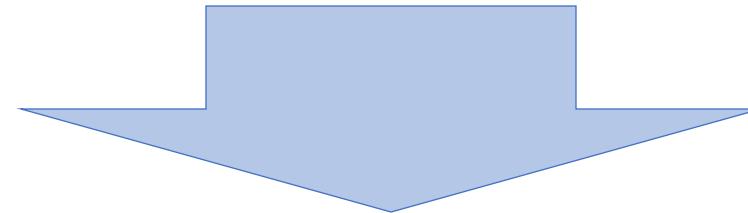
共感



願望・憧れ

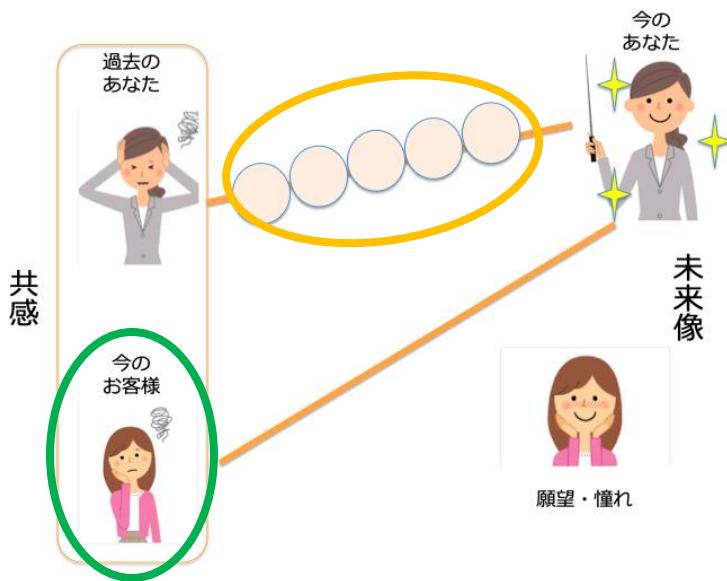
理想像

今の
あなた



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、つまずく**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