



強みの明確化

本当に伝えたい思いを言語化する



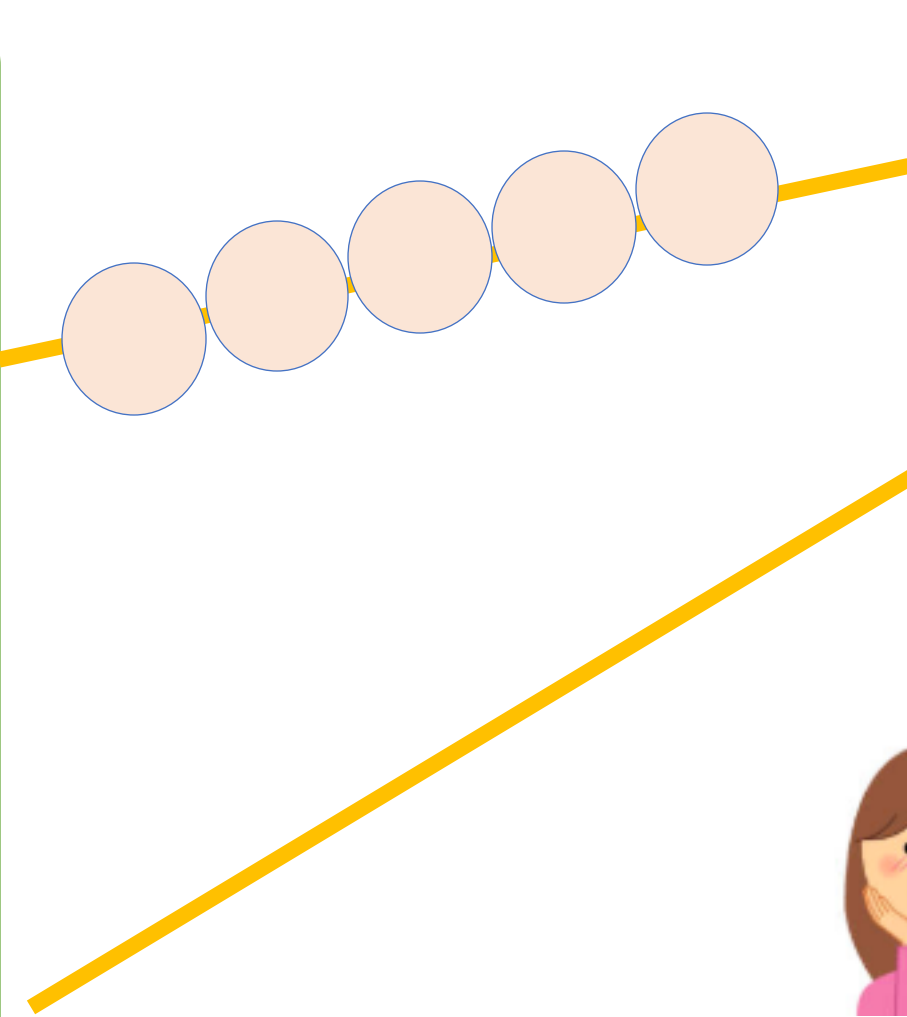
~~誰に・何がウケるのか？~~

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



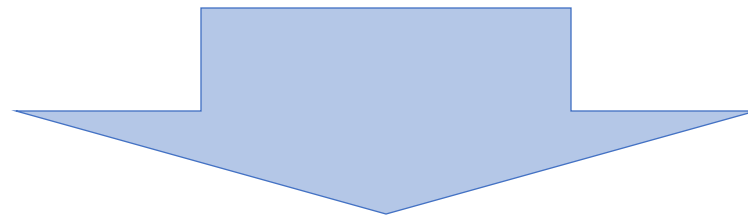
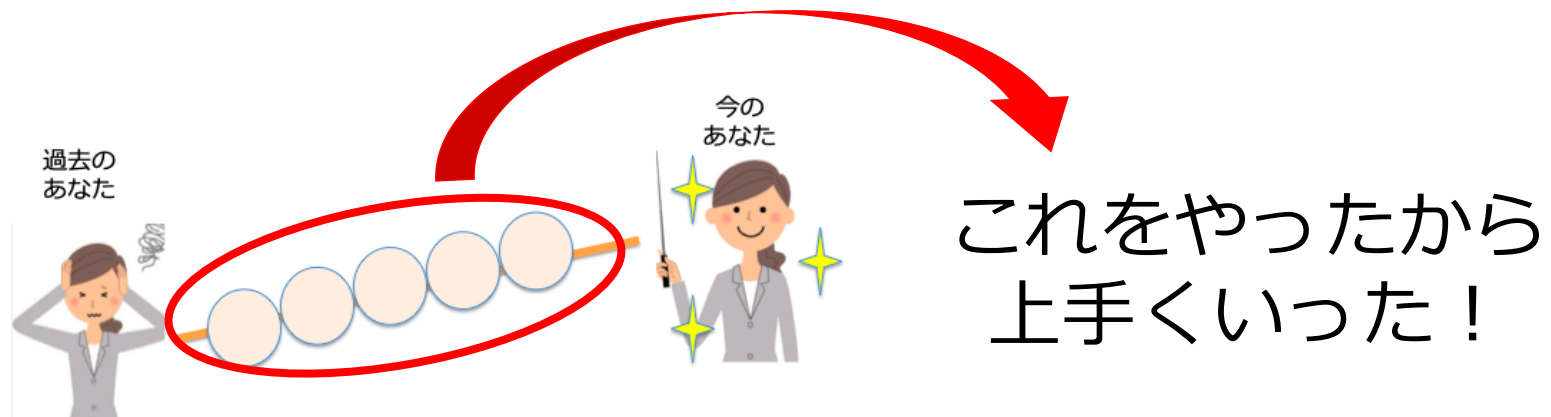
今のあなた



理想像

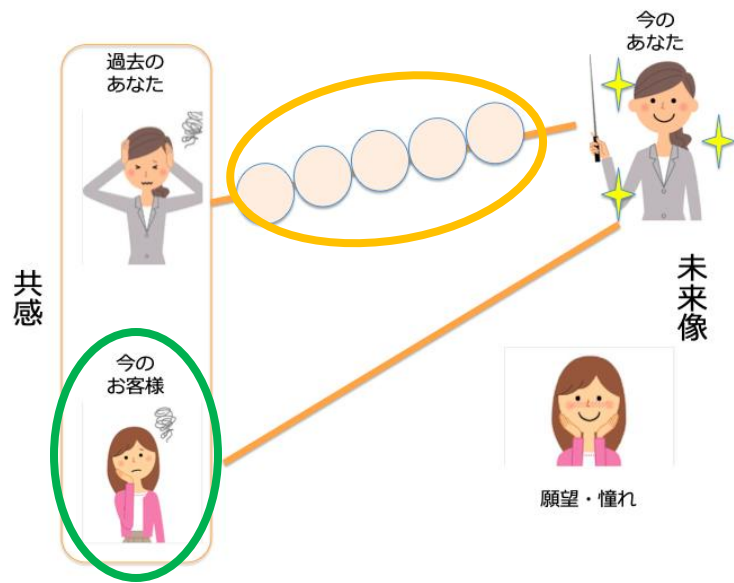


願望・憧れ



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

ターゲット設定

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？

(

)

お客様はどんな人？（ターゲット）設定

* 年代は？（例：〇〇代半ば～〇〇代後半）

* 性別は？

* お客様のお悩みの特徴は？

-
-
-

* お客様はあなたに何を期待している？

-
-
-

ターゲットはこんな人

コンセプトメイキング

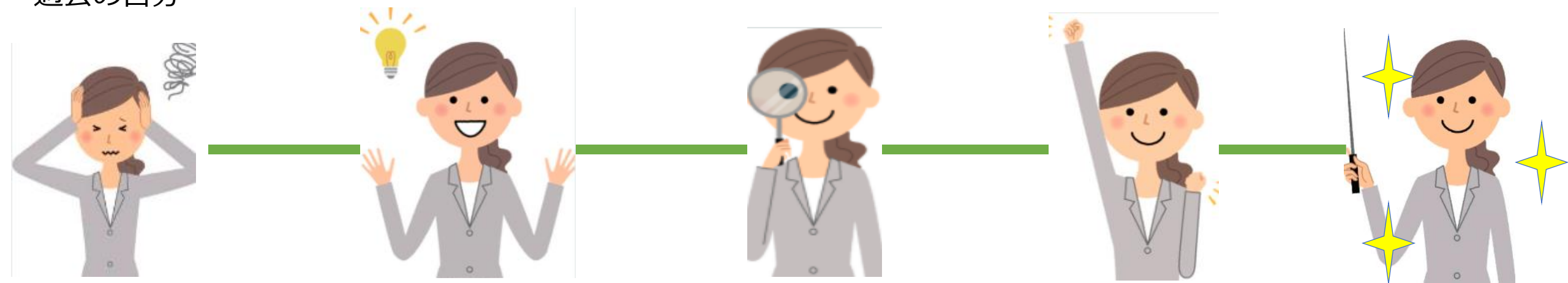
悩みを乗り越えた内容

- 1: **なぜ**、悩みを乗り越えられたのですか？
()
- 2: 具体的に**何を実行**したのですか？
()
- 3: どんな**きっかけ**があって、その悩みから解放されたのですか？
()
- 4: そのお悩み解決する時に得た**テクニックやノウハウ**は何ですか？
()
- 5: 今、思い返すと**無駄だった**と思える事がありますか？
()
- 6: 悩んでいた**当時は気づけなかった**事でも、今では**気づいている**事がありますか？
()

今の自分になるまでの掘り起こし

過去の自分

今の自分



きっかけ・変わった理由・気づき・取り組み

体型化するからサービスメニューになる！

過去の自分に伝えたい言葉こそ

今の自分

過去の自分



オリジナルビジネスの

コンセプトメイキング

あなたの強み

- 1 : あなたが一番**伝えたい**ことは何ですか？
()
- 2 : お客様が**ライバル**ではなく、あなたのサービスを受ける理由は？
()
- 3 : 過去の**掘り起こし**から見えてきたあなたのこだわりは？
()
- 4 : あなたのサービスを**ビジネス**にしようと思った理由は？
()
- 5 : **悩み**を抱えていた**過去**のあなたが、**今**のあなたに**伝えたい**事とは？
()
- 6 : あなたしか**できない**事は？
()
- 7 : あなたがこれまで**こだわって**きた事や思いは何？
()

- 8 : あなたのお客様が**勘違い**している事は？
()
- 9 : なぜ、お客様はあなたの**ビジネスを選ぶ**の？
()
- 10 : なぜ、あなたはそのビジネスを**作ろうと決意**したの？
()
- 11 : **悩んでいた過去のあなた**に、今なら**どんな事**をしてあげたい？
()
- 12 : あなたのお客様に**気づいて**もらいたい事は？
()
- 13 : あなたが**挫折や失敗**から学んで**ビジネスに生かしている**事は？
()
- 14 : 過去、**うまくいって**いなかったとしたら、それはなぜ？
()

- 15 : あなたがかつて、**うまくいっていなかった**はどうしてだと思う？
()
- 16 : あなたのお客様は、何をあなたに**相談したい**と思うの？
()
- 17 : あなたがお客様に**コミット (約束)** できる事は？
()
- 18 : **これを知っていたら**、もっと**早く今の自分**になっていたと思う事は？
()
- 19 : 朝から晩まで語っていても**飽きない**事は何？
()
- 20 : 自分では**当たり前**に思っているけど、人は**あなたがする様**には
いかない事はありますか？
()

様々な角度から質問した事で色々な感情・思い出し・感覚・情熱などが見えた事と思います。ここで得た“気づき”から見えた事が、あなたのビジネスのコンセプト（基盤）になります。

ビジネスコンセプト

例：ビジネスモデルが全くない状態からバックエンド商品を作れたので、作り方のコツを知っている
こだわりや思いを聞き出しながら、マンツーマンで一緒に作ってあげる

マッチング

どちらの方に**即、お金**を払いますか？

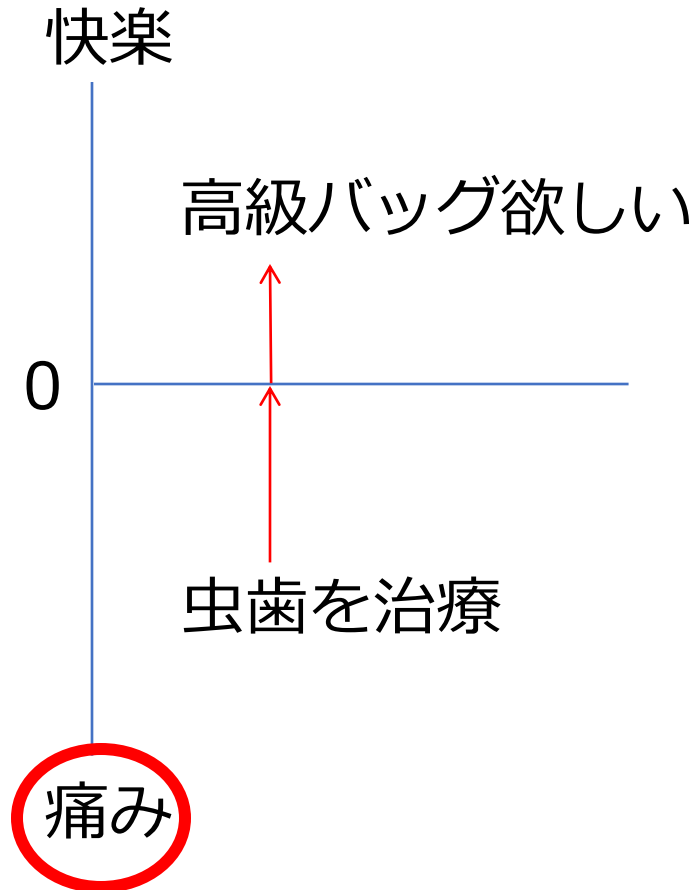


ブランドの
高級バッグが欲しい

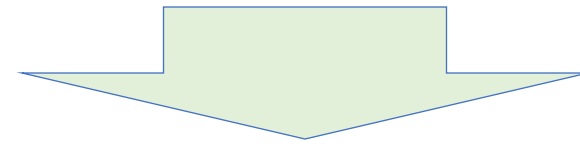


ズキズキ痛む虫歯を
今すぐ治療したい

即ビジネスに直結するのは



マイナスをゼロにするのが
ビジネスになりやすい！
お客様の困っていること
悩んでいることを解決してあげること



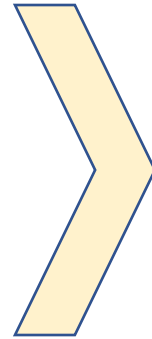
～で悩んでいる〇〇
～を欲しいと思っている〇〇

~~あなたが何を出来るのか？~~

あなたは
お客様の何を問題解決
出来るプロなのか？

教えられる・出来ることから
コンテンツ内容を作り込む

~~あなたが〇〇出来る！
こんな資格持ってます！
〇〇を伝えられます！~~



お客様は興味を
示さない！

お客様にどんな価値を
与えられるのか？

お客様が問題解決できない理由

- 1 : 過去のあなたが**問題解決**する上で**遠回り**していたと思うことは？
()
- 2 : あなたから見たら、**やらなくてもいい事 (無意味な)** 事を
熱心に**やり続けている**事は？
()
- 3 : お客様が抱える**本質的な問題**は？
()
- 4 : お客様は、どの様な**勘違い**しているから**問題解決**できないのか？
()
- 5 : お客様が問題解決するために行っている**手順に間違い**はありますか？
()

お客様が問題解決できない理由

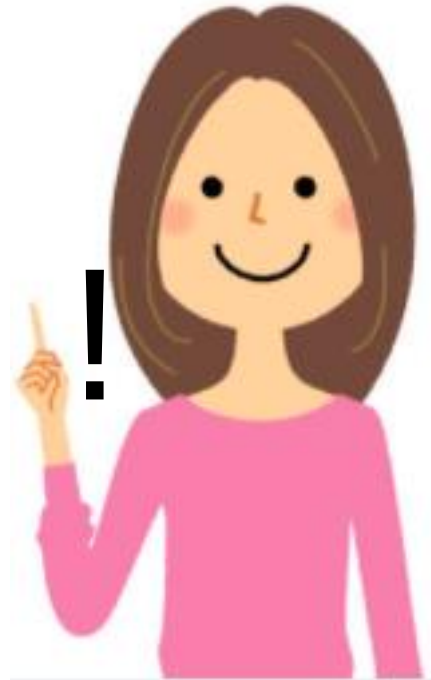
例：ビジネス初心者が陥りがちな穴に入り込んでいる
売れるバックエンド商品の作成より、集客テクニックを実践に気を取られがちになっている
起業塾に通えばビジネスが作れると思込んでいる



目的の明確化

オリジナルビジネスを
作る時のイメージは

お正月に売り出される
あるものをイメージする!



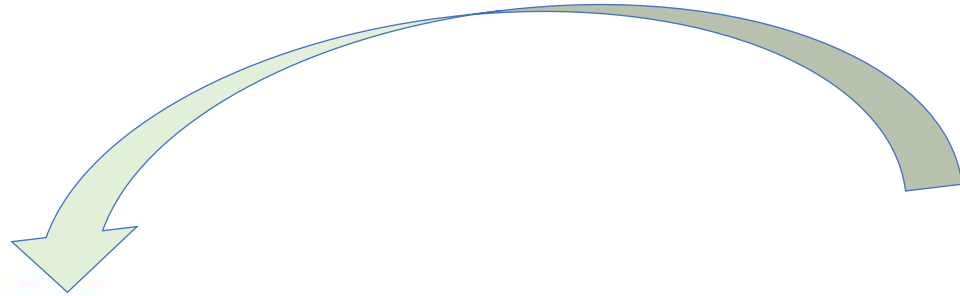
イメージを捉えればバックエンド商品づくりはカンタン

どんなビジネスを提供するのか？

- ~~〇〇を教えます（例：ダイエットノウハウ）~~
- ~~〇〇協会の〇〇資格もっています（例：インストラクター上級資格）~~
- ~~〇〇コーチング出来ます（例：カウンセリング）~~

お客様はあなたが
できる事には
興味・関心をもたないのです！

高額商品作りは…



10万円相当



1万円



夏のリゾート
アイテム

単品では売っていない

パッケージ商品になっている



夏のリゾート
アイテム



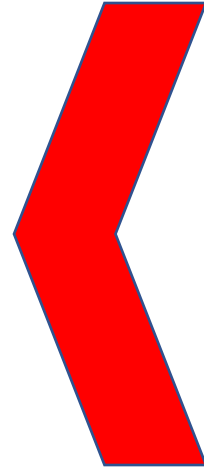
お客様

目的にあったものがまとめて
入っているから購入する
～これ1つでOK～

どんな**ビジネス**を提供するのか？

福袋の中身

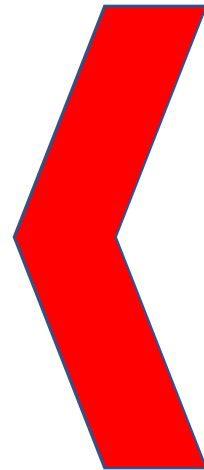
- ・ワンピース
- ・虫除けスプレー



購入する事で
得られる**目的**

出来る事

- ・テクニック
- ・ノウハウ




購入したら
どうなるのか？

お客様の欲しい未来

- 1 : あなたの**サービスを受講**したらどうなりますか？
()
- 2 : お客様は**何故**、あなたのサービスを**購入**するのですか？
()
- 3 : あなたはお客様の**何を解決するプロ**なのですか？
()
- 4 : お客様は普段、どんな事を**悩んでいる**のですか？
()
- 5 : お客様はあなたのサービスを受けたら**どんな状態**になりますか？
()
- 6 : あなたはお客様に**何を教えたい**のですか？
()

お客様の欲しい未来（ベネフィット＝講座の目的）

例：自分の強みを活かしたオリジナルビジネスを作りたい売れるバックエンド商品を作り稼ぎたい



共感させる

ビジネスストーリー

1:なぜ、そのビジネスを**思いついた**の？

(

)

2:あなたのお客様に**どうなってもらえたら**あなたは幸せ？

(

)

3:そのビジネスを通してあなたは**何を達成**したいの？

(

)

4:そのビジネスを成功させたい**情熱**はどこからくるの？

(

)

5:あなたのお客様とあなたの**共通点**があるとしたら何？

(

6:人生において最も**印象に残っている出来事**とそのビジネスは**重なる**？

(

)

7:あなたが**プロ**として**自慢**できる事は？

(

)

- 8:あなたが**過去の人生の延長**から抜け出したいと思ったきっかけは？
()
- 9: ビジネスの成功を通して**何を成し遂げたい**の？
()
- 10:あなたがこれだけは**他の人に負けない!**と思える事は？
()
- 11:あなたが人生において**こだわっている**事は？
()
- 12: 人生で最も**悔しかった事、嬉しかった事**は？
()
- 13: 自分を**一言**で表すとしたら、どんな人？
()
- 14: あなたが**日々の暮らし**の中で**こだわっている**ことは？
()

お客様があなたに共感するポイント

ライバルとの差別化

ライバルとの差別化を明確にする質問

- 1 : あなたはかつて、どんな事に**悩んで**いたのですか？
()
- 2 : 問題を問題だと認識した**きっかけ**は何でしたか？
()
- 3 : 何で**問題解決**したいと思ったのですか？
()
- 4 : 問題解決するために取り組んでいた**間違った行動**はどんな事？
()
- 5 : どんな事をして**悩みを解決**したのですか？
()
- 6 : 問題解決する**ポイント**を一言で表現すると？
()

お客様があなたに悩みを打ち解けたい理由

例：かつての私は今のあなたと同じ状況でしたコツを掴んだだけで、問題が解決出来た