

DAY3

あなたの解決策の独自性を書き出す

5Daysチャレンジ

受講のお願い

- 短い時間なので集中して参加してください
スマホは視界のそとに
ブラウザの他のタブは閉じる
- 顔が見えなくて不安なので反応をください
疑問に思ったことはすぐにコメントへ
重要なフレーズもコメントでアウトプット
問いかけにコメントで反応

エビングハウス忘却曲線

1時間後で44%

1日後で26%

1ヶ月後で21%

スケジュール

Day1 理想のお客様を決めて悩みと願望をリサーチする

Day2 世の中の解決策を書き出す

Day3 あなたの解決策の独自性を書き出す

Day4 勉強会テーマと開催日程を決める

Day5 まとめとネクストステップ

スケジュール

9月21日 (月) 9時~10時半

9月22日 (火) 8時~9時半

9月23日 (水) 9時~10時半

9月24日 (木) 9時~10時半

9月25日 (金) 9時~10時半

5日間全て受講してホームワークをクリアにすると・・・

集まる勉強会テーマが決まり勉強会開催ができる！

集客や売れる商品づくりも上手くなる！

集客ページを作りに迷わなくなる！

Day2の振り返り

- 世の中には星の数ほどのライバルがいる
- あなたは常に比較されている
- あなたやあなたのお店の価値は相対的に決まる
- ライバルの理解（直接・間接）

課題へのフィードバック



Etsuko Nagai

ワークを提出します。
よろしくお願ひします。

◆世の中の解決策

以前お客様に伺った話を元にワークを進めました。

- ①レディースクリニック
- ②漢方クリニック
- ③インターネットやドラッグストアで販売しているサプリメントや漢方薬
- ④更年期のFacebookグループに参加
- ⑤Google、YouTubeで調べた情報
- ⑥スポーツジムやヨガ教室
- ⑦整骨院や鍼灸院
- ⑧アンチエイジングに特化したフェイシャルサロン
- ⑨更年期に関する本や雑誌の情報
- ⑩近隣のアロマサロン



ほりうち かずみ

◆世の中の解決策

既存客（生徒さん）の2つの悩みは

- 集客の仕方がわからない
- 作品を自力で作れない

◆世の中の解決策

《集客面の解決策》

- ①アメブロの使い方
 - ②Facebookの使い方
 - ③インスタとアメブロを組み合わせる使う事
 - ④ライブ配信
- 《以上教室系のコンサルが教えている事》
- ⑤①～③に関する教材販売もある

《デザインスキルのUPの解決策》

- ⑥協会の設定している別コース受講を繰り返す
- ⑦近隣の好みの教室で習う
- ⑦市販品の本
- ⑧YouTubeの動画をみる
- ⑨資材店が提供している動画をみる
- ⑩動画教材購入して学ぶ



Yoko Okusako

ライバルの解決策

アメブロから検索

- 1：女性性、なりたい自分になる
 - 2：エネルギーの浄化
 - 3：自己不信、自己信頼
 - 4：糖尿病、ネガティブ思考、思考と選択と行動が未来を作る
 - 5：1年、上半期下半期、一か月の運勢を語る
 - 6：季節の節目、春分、秋分の日、一粒万倍日の開運
- 島根の数秘術師で検索
- 7：は秘儀参入者の学校では科目の一つとして扱っている
 - 8：イベントで自分と他者の違いを知ろうという内容で行う
 - 9：野菜料理シェフとのコラボで行う数秘術講座
 - 10：ストアカを使って初心者向けの講座を開催。デビューまでフォローする方... もっと見る



和氣 光

ワークの提出です

理想のお客様の悩み

- ①旦那さんの仕事に合わせて夜勤明けでも毎朝4時に起きるのが辛い目覚めた後も怠さが取れない
- ②眠りの質を良くしたいけれど呼吸法を試したができていないか分からない
- ③生理前の便秘とお腹が張る
- ④常に肩こり首凝り身体疲労が抜けない
- ⑤整体に行った後は楽になるけれどすぐ元に戻ってしまう
- ⑥子供関係の保護者とのグループトークが面倒(決まった事に対して色々言ってくる人がいるから)
- ⑦健康の為の情報を取り入れてみるが情報過多で何が自分に合っているか分からないし振り回されていて疲れる
- ⑧今の仕事を長く続けたいが今のままの体力や身体では不安、心配
- ⑨胃腸が弱く消化不良を起こしやすい
- ⑩常に緊張感があり休まった気がしない

理想の未来

- ①スッキリ目覚めたい
- ②職場の人間関係(特に2年目で仕事に取り組まない人がいる)が改善されている
- ③子供の習い事を増やしてあげる
- ④信頼して身体を任せられる施術者と出会いたい(近場で)
- ⑤自分に合ったサプリや食事法で自分を整えられる
- ⑥疲れにくい身体を手に入れて毎日仕事と子育てが楽になる
- ⑦ホットヨガを始めたので睡眠の質が上がり目覚めが良くなる
- ⑧リラックスする時間が取れ交感神経が整う
- ⑨子供関係の保護者とのやりとりをあまり気にせず過ごせる
- ⑩肩こりや猫背が治り柔軟な身体を手に入れる

20時間 **超いいね!** 返信



DAY3

あなたの解決策の独自性を書き出す

5Daysチャレンジ

Day1 : 理想のお客様の悩みと理想の未来

Day 2 : ライバルの解決策を書き出す



Day 3 : あなたの解決策の独自性を書き出す

(Day 1より)

集まる勉強会テーマを決める3つのポイント

①お客様

②ライバル

③あなたの商品やサービスの魅力

あなた（自分）の魅力は？

あなたの商品やサービスは
何が「ウリ」ですか？

どんな点で
ライバルより勝っているか
と思いますか？

既存客にきく！

Q. 「いろいろな商品やサービスがある中で、何が決め手となってこの商品を購入しましたか？」

100名の前で講演することが決まりました。どのようなテーマについて講演をしますか？

「あなたから買いたい！」とお客様から言われました。それはなぜですか？

あなたが今まで一番時間をかけて学んできたこと、努力してきたことは何ですか？

ブログ記事を50日間毎日書かなければいけないとしたら、どんな分野だと書けそうですかお客さまが競合ではなく、あなたにお願いする理由は何だと思えますか？

あなたが人からよく「詳しいね！」と言われることは何ですか？

開発ストーリー

經驗

ベネフィット

やれること

求められていること

実績・事例

お客様の声

既存商品・サービスとの違い

ミッション・ビジョン

求められていること

×

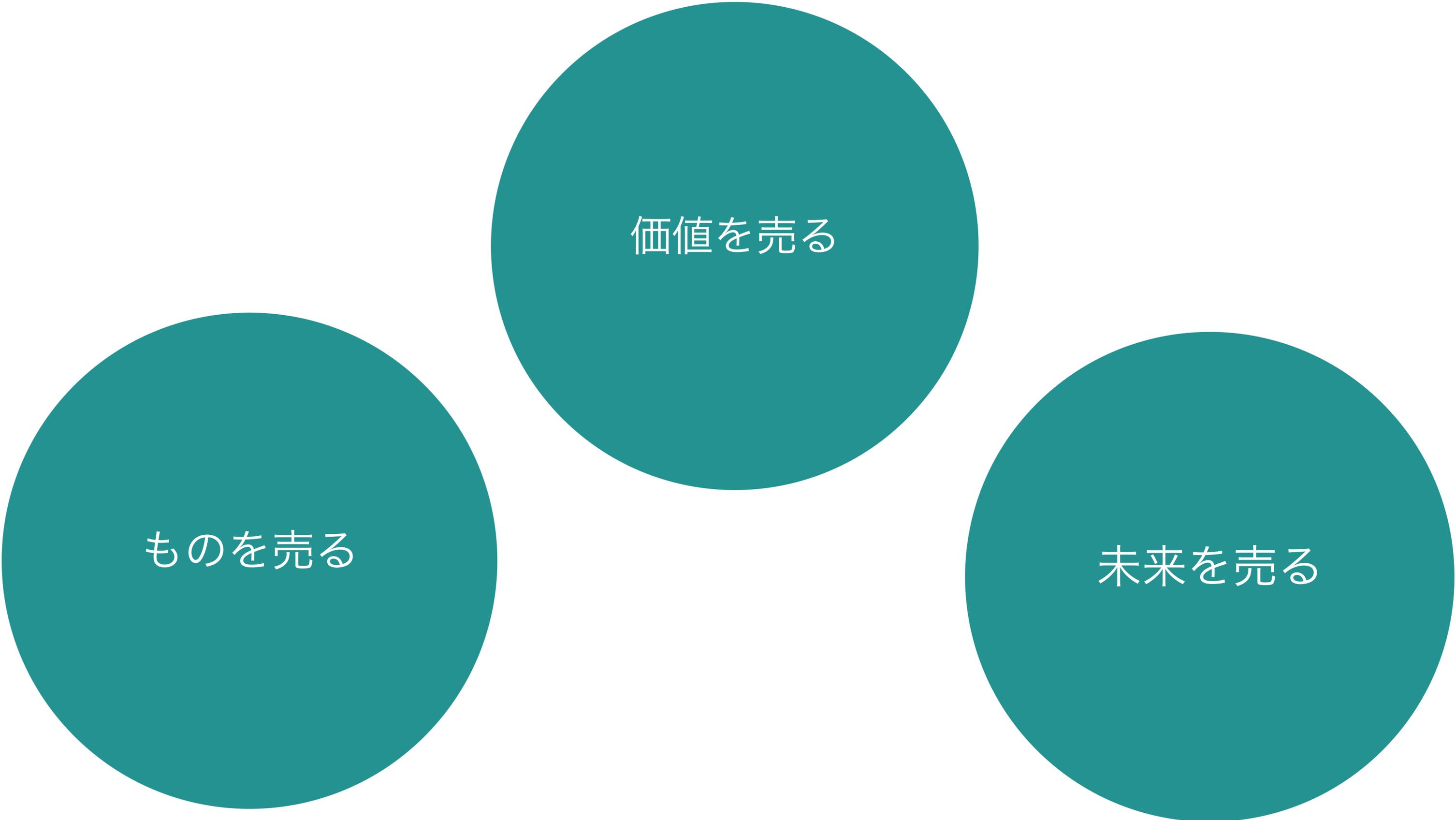
やりたいこと

×

できること

補足

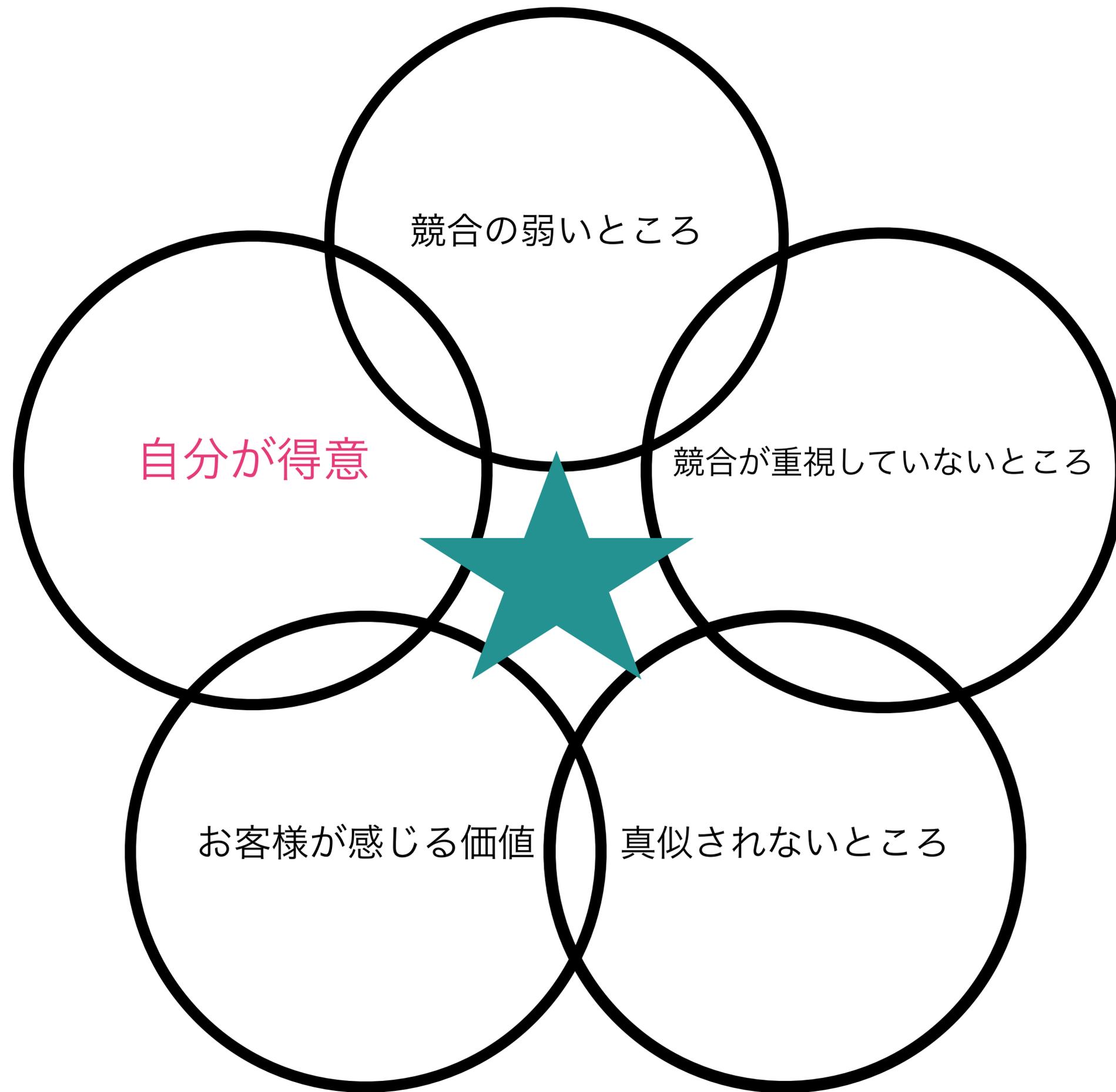
市場での立ち位置を決める
(ポジショニング)



価値を売る

ものを売る

未来を売る



ホームワーク

- 「既存の解決策」と「あなたの解決策」との違い（優位性・特徴）を書き出す

※ワークシートは、グループの「ユニット4」に公開します

Q&A

Day4

勉強会タイトルと開催日程の
決め方のコツ

9：00～