

# DAY1

理想のお客様を決めてリサーチする

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

# 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！

# 事前課題

- 得た知識を伝えたい
- オンラインサービスの動線
- お客様の理解
- 講座開催
- 講座を効率よくまわす
- コンサルティングサービスの仕組み化

# 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

# DAY1

理想のお客様を決めてリサーチする

5Daysチャレンジ

マーケティングって  
何すること？

「売れる条件」を  
理解していく

自分、お客様、ライバル

お客様の立場に立って

「お客様」がいないければ  
役に立てない

売り上げは上がらない

「集まる」 ために  
最も大事なこと

“お客様の気持ちに  
寄り添うこと”

# マーケティングの3M

- ・ 誰に (マーケット)
- ・ どこで (メディア)
- ・ 何を (メッセージ)

お客様を理解すると  
「どこで」と「メッセージ」  
が明確に決まる

「メッセージ」が明確になる



集まる

# STEP1

## お客様を1人を決める

既存客上位20%の共通点、ライバルのお客様を参考に

手間がかからない

クレームがない

何もしなくても買ってくれる人

100人いたら嬉しいな

# STEP2

**お客様の日常を想像しながら  
悩みと理想の未来をピックアップする**

理想から考えると悩み（問題、障害）の理解がしやすい

- お客様が気持ちを感じる場面をイメージする
- お客様が気持ちを感じる場面を書き出す
- どこにいますか？
- 周りに他の人はいる？
- どんな台詞を言っていますか？

## 参考

「ジャパネットタカタ」

ジャパネットタカタではありませんが・ ・

[コラリッチ \(←クリック\)](#)

# 悩みや願望のリサーチ

## TIPS

- マーケティングの最大の敵は「自意識」
- 自分の頭で考えと失敗する
- コンテンツホルダーのジレンマ
- お客様は自分とは違うことを理解する

# 悩みや願望のリサーチの仕方

- お客様に聞く（鉄板）
- [Yahoo 知恵袋](#)
- [発言小町](#)
- Amazonレビュー
- Facebookグループ

# ホームワーク

- 理想のお客様の悩みと理想の未来を  
10個アウトプットする

※ワークシートは、グループのDay1  
「ユニット」に公開します

Q&A