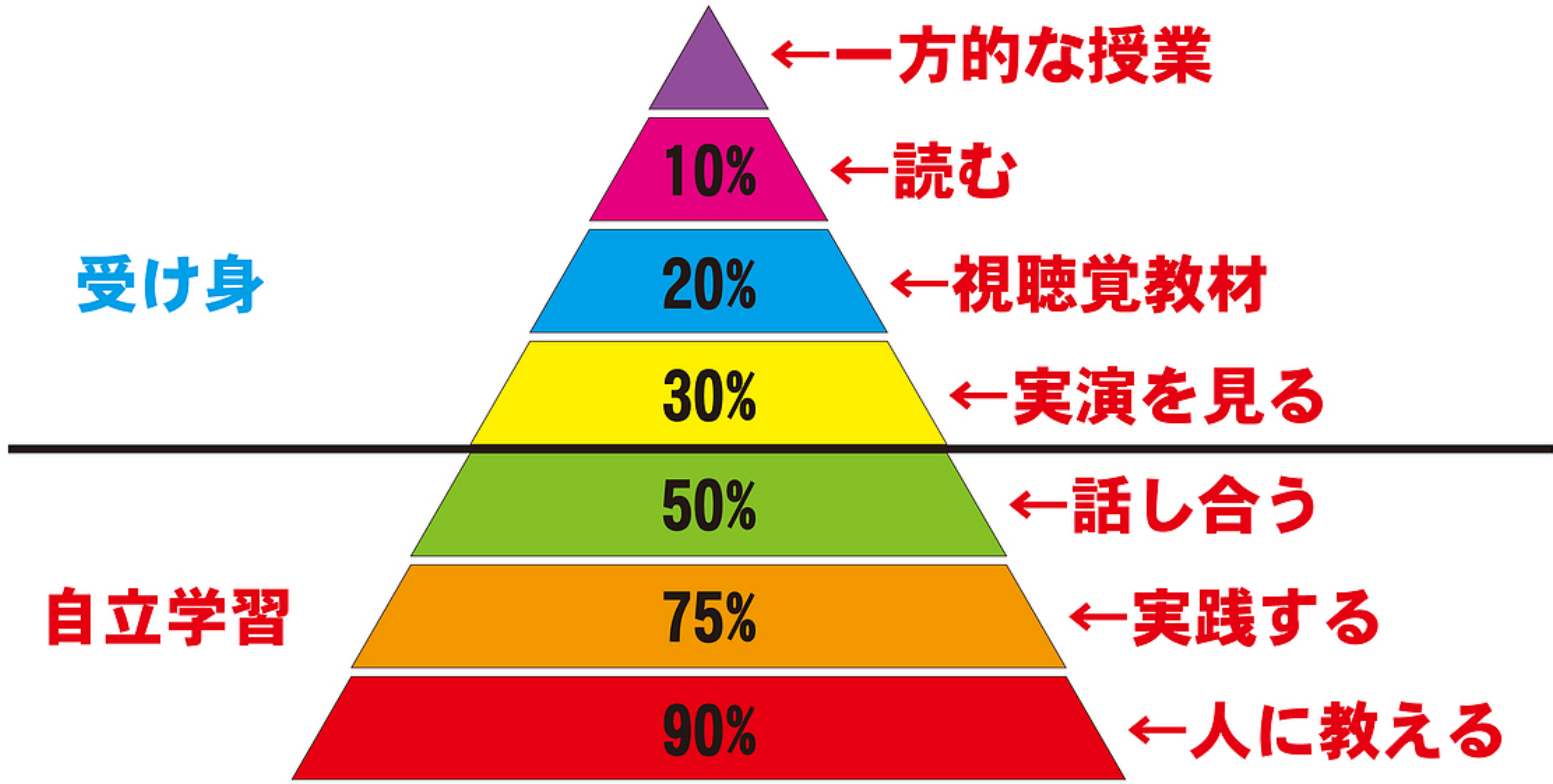




オンラインで  
売れる商品をつくる  
5 Days チャレンジ

# チャレンジルール

- ライブで参加してください
- 積極的にコメントやいいね！をしてください
- 頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください
- 「それ、もう知ってる」は学び、成長をストップさせてしまいます
- 課題をコンプリートしてください
- 録音、録画はご遠慮ください



**受け身**

**自立学習**

**平均的学習定着率  
ラーニングピラミッド**

参加目的

欲しい結果（チャレンジゴール）

課題

# サバイバルルール

- 2回連続で課題提出し忘れるとグループから退場になります！
- 全員に残って欲しいと思いますが、、、毎回半分脱落します。



# DAY 1 振り返り

- ※まだ観てません！という方はグループの「ユニット 1」からご覧ください。  
※必ずDAY1から観てください



栗原由美子 · 0:00

【質問1】商品ありきでビジネスするのではなく、どんなものが求められているかを考える！ってところに頭ではわかってはいたけど、改めて言われると、忘れてがちになってる自分がいて、気づかされました💡

【質問2】

今新しいコンテンツをどうしていくか悩んでいましたが、まずは需要がどこにあるのか、その中で私ができることは何なのかを市場調査したいとおもいます。

水野さんありがとうございました！

超いいね！ · 返信する · 21時間前



小平勝子

本日の課題 ①自己満足もできてない価格設定、メニュー内容だと気付きました。②5日チャレンジ中に変化していきたいです。悩みが商品！わかりやすいです。悩みセンサーを磨いてメニューに取り組みたいです。日本人は学びが好きも的を得てますね。

8時間 いいね！ 返信





Yoko Okusako

課題を提出します。

### 課題 1

緊急度の高い悩みセンサーを働かせることで人が集まる、という点に関心がありました。自分の商品は緊急度が無いかも・・・と思いました。

### 質問です

Q:緊急度が無くても「今受けなきゃ！」という想いに駆られる様なメッセージ性があると良いのでしょうか？

### 課題 2

イベントの日を目指して講師業の方向へ向かうように、チラシの中に講座の事を載せました、テキストを改訂し、動画を撮り、逆算計画し、・・・やれることをやります。

57分 **超いいね!** 返信



植村 尚之

課題の提出はこちらで良いのですか？と言いつつ、添付してしまいますが（^^）

### ①参加目的：

「いつやるの？今でしょ！」

2020年当初から取り組んできた課題であるものの、コロナでビジネスモデル崩壊の憂き目に遭う。投資した金額、時間、労力以上にメンタルが崩壊したものの、このところ蘇生？いつまでも取り組まないで半年が過ぎたので、今回は良い機会だと思え参加いたしました。

### 課題①「学びと気づき」

- ・「ハイジャック」くらい強い言葉を使った方が、心・脳裏に残り、行動に移せる。
- ・ Know nothing state=禅の心 こそが、客観視、さらに行動に移せる。

### 課題②「ビジネスの中での実践」

- ・人はオンラインで調べる、オンラインで買い物する、その頻度は増すばかり。自分の中では強い意識としてなかったが、それを踏まえると、オンラインでいかに「商品」「サービス」を伝達していき、必要な潜在顧客に届けられるかがポイントと言える。今の心理状態でコツコツと続けるべし！

7時間 **超いいね!** 返信







Etsuko Nagai · 0:00

今日は講座ありがとうございました!!

ワークです。  
よろしくお願いします。

①頭を空っぽににして聞くという事が大切ですね。  
いつも無意識に自分の価値観に縛られ、良い話を聞いても受けとれない事が多いので、出来るだけニュートラルな状態で教えていただいたことを腑に落とししていきたいです。

頭を柔らかくしないと、本当に困っている方のお悩みが見えてこないと思っています。

②自分や世の中がどんな状況であっても、困っている方を助けることが出来るオンラインサービスを考えたいです。

今自分が出来ることを俯瞰的に把握して、価値のあるサービスを提供していきたいと思います。

超いいね! · 返信する · 10時間前



5



鮫島 朋恵 · 1:04:27

講義視聴しました。

課題提出します。

\*質問1：自分がこれまでやってきたことは、まさしく「売れない思考」だったことに気づきました。自分本位でなく、人の悩みにもっと焦点を向けることの大切さが学べました。

\*質問2：「緊急度の高い悩みセンサー」をもっと磨きたいです。お客様の悩みに少しでも役立つ商品づくりに、活かせる行動を起こしていきたいと思います！

超いいね! · 返信する · 10時間前



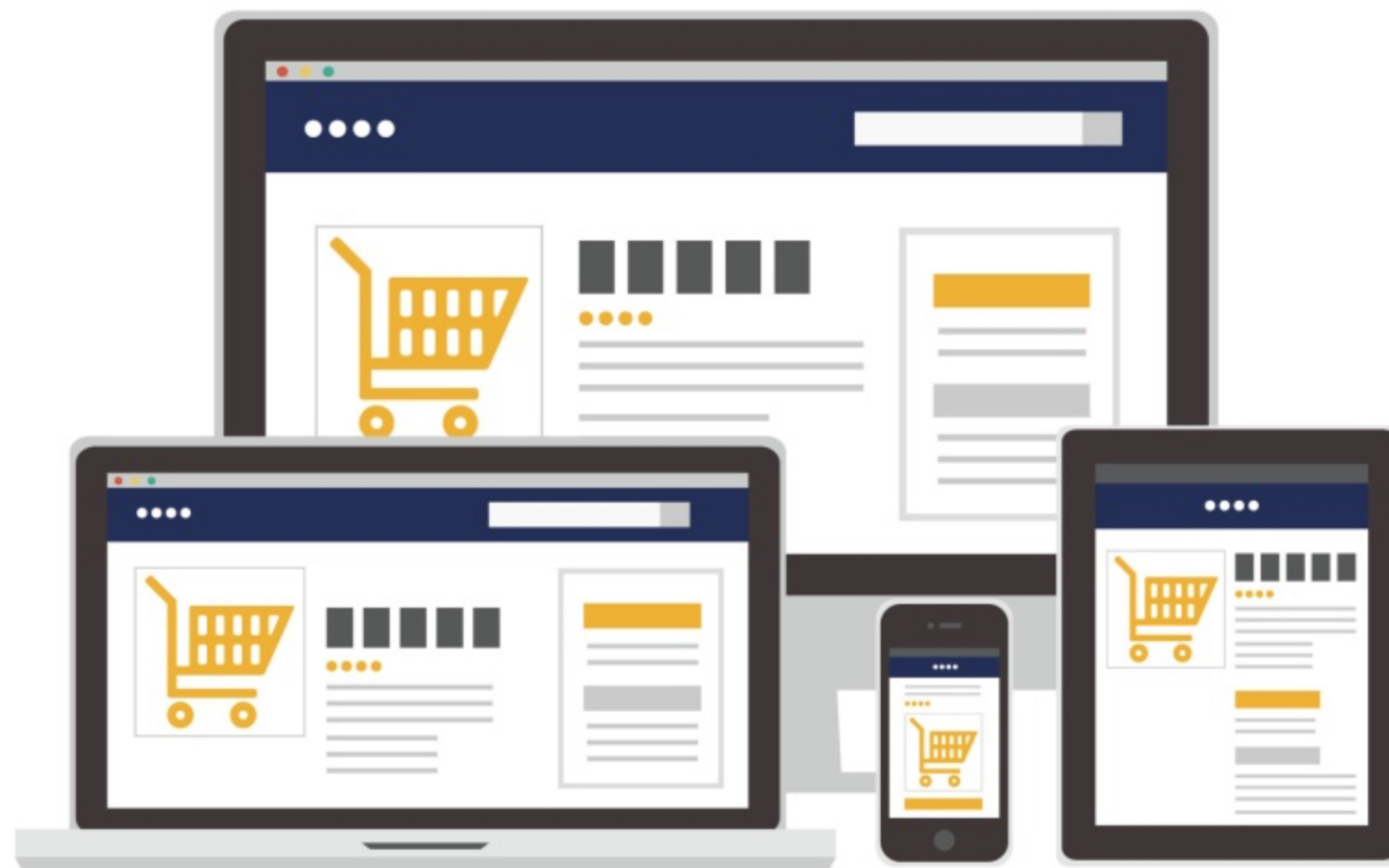
3

現代人はみんな忙しい

基本的にあなたやあなたの商品に  
興味はない **(無関心)**

発信していなければ  
存在していないのと同じ





オンラインで売れる商品をつくる

DAY2

# 5日間のチャレンジをコンプリートすると

- オンラインで売れる価値ある商品が作れる その方法もわかる
- 商圏の壁を越える事ができる 売上が上がる
- 全くのゼロからでも何度でも売れる商品が作れる
- 10年20年ビジネスをしている人を数ヶ月で追い抜くことも可能

商品 = 「価値」

私たちの経営は  
世の中の誰かに

**「価値」** を提供することで成り立つ



**価値＝問題解決**

とお話ししましたが

(具体的に何が「問題」なの?)

「機能的價值」

「情緒的價值」

人の「〇〇したい」を見つける

欲求 = 需要

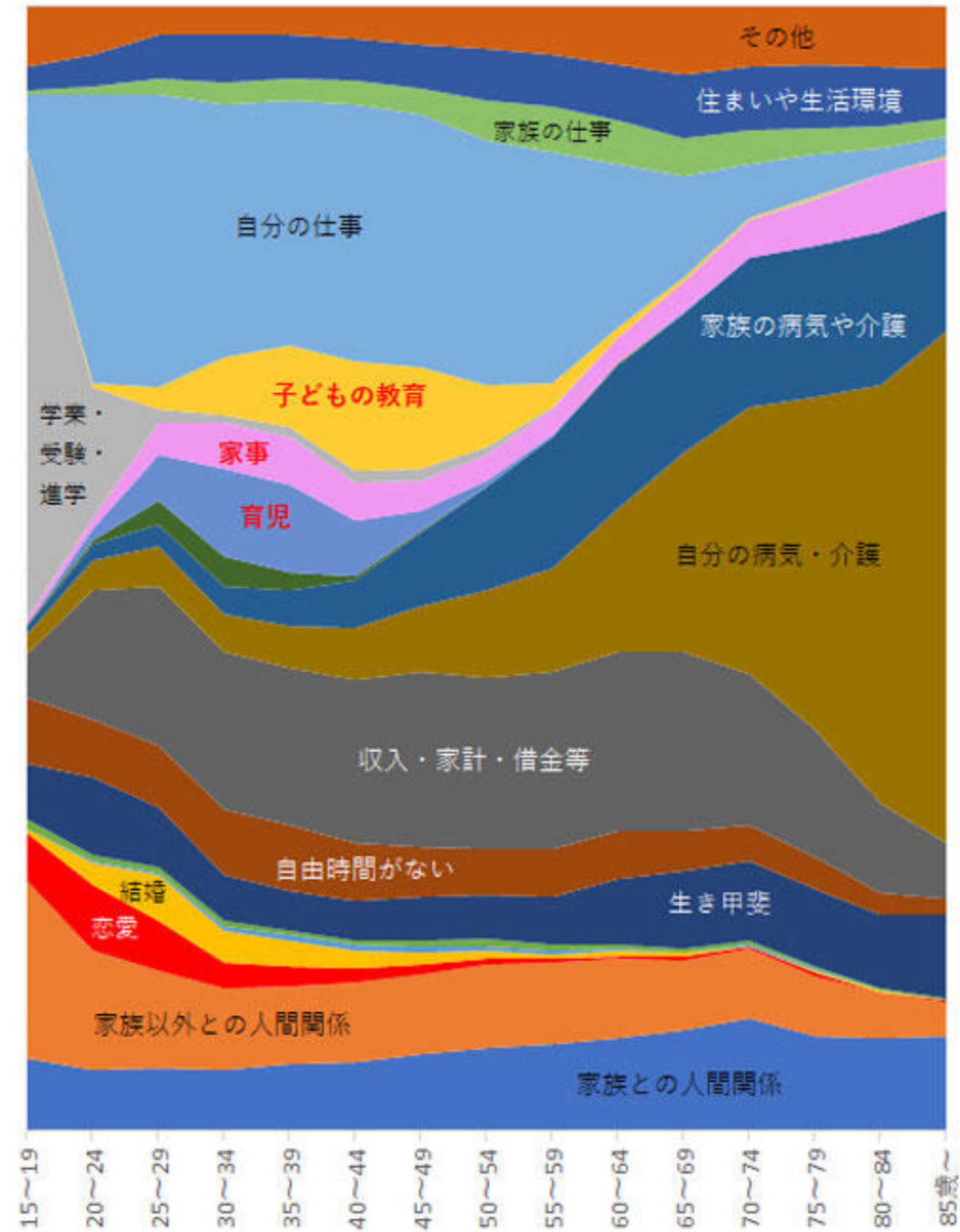
# 先天的8つの欲求

- 1、生き残り、人生を楽しみ、長生きしたい
- 2、食べ物、飲み物を味わいたい
- 3、恐怖、痛み、危険を逃れたい
- 4、性的に交わりたい
- 5、快適に暮らしたい
- 6、他人に勝り、世の中に後れをとりたくない
- 7、愛する人を気遣い、守りたい
- 8、社会的に認められたい

# 後天的9つの欲求

- 1、情報が欲しい
- 2、好奇心を満たしたい
- 3、身体や環境を清潔にしたい
- 4、能率よくありたい
- 5、便利であって欲しい
- 6、信頼性、質の良さが欲しい
- 7、美しさと流行を表現したい
- 8、節約し、利益をあげたい
- 9、掘り出し物を見つけたい

図1 年齢層別の悩み・ストレスの内訳



\*複数回答で寄せられた悩み・ストレスの内訳である。  
 \*厚労省『国民生活基礎調査』（2016年）より農田敏彦作成。

人が行動する  
たった2つの理由



「痛み」

「快樂」

地味だけれど大事なこと！

商品を価値あるものにしていく  
ために必要なスキル

A hand holding a magnifying glass over the text 'リサーチ力!!!' against a bokeh background. The magnifying glass is positioned over the text, making it appear larger and more prominent. The background is a soft, out-of-focus bokeh of warm, golden-yellow and light green circles.

リサーチ力!!!

リサーチで9割決まる

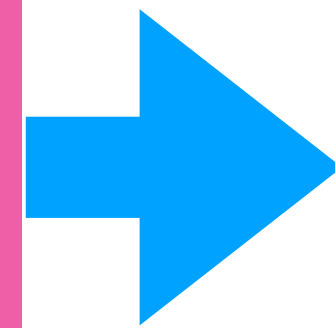
リサーチをしていないのに  
商品をつくってはいけない！



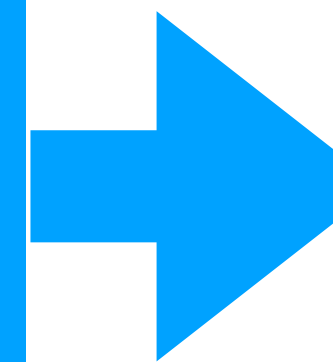
# リサーチしないと・・・

お肉が食べれない女性を  
ステーキ屋さんに誘ってしまうというような失敗をする

シード



スプラウト



フラワー



リサーチ  
WEB検索・ヒアリング

顧客ヒアリング（検証・実証）  
※実現性、提供価値

小さい市場で実証  
収益性



# リサーチする方法

- 自分自身の過去

→過去の自分はどんな悩みを？

→過去の自分はどんな願望を？

- 自分以外

→クラウドワークスでリサーチを依頼

→Yahoo知恵袋

→広告を出しているライバル

→ライバルのお客様の声 (BEFORE)

勝手に想像しない

# Day2の課題

- 今日の講義動画を最後まで全て視聴してください
- 今日の講義動画を見終わった後に、以下の課題に取り組んで課題のアウトプットをしてください（※課題の提出場所：今回はライブの下のコメント欄ではなく、以下の3つについて「投稿」してください ※ノートに書いたもののスクショでOK
- **1、リサーチを行った媒体**
- **2、あなたが助けたい人の最大の恐怖やフラストレーション10個**
- **3、あなたが助けたい人の最大の欲求や望みを10個**

リサーチのためのリソースを  
「ユニット」にアップします

課題の提出期限  
明日朝8時まで！