©まなびんコーチ

「売れる」サービスパッケージを作るための

「刺さる」コンセプト作成シート

１　お客様の悩み

1. お客様の悩み

・　多くの人が抱えているものが良い

・　非常に深い悩みが良い

|  |
| --- |
|  |

1. (1)のうち、お金を何十万円か払ってでも解決したい悩みに絞り込む

　例）・　数か月、付き添ってもらう必要があるもの

　　 　・　随時、質問に応えたり、知識を与えたりしてもらう必要がある

もの

　　 　 ・　深い専門知識が必要なもの

　　　　　など

|  |
| --- |
|  |

2　ベネフィット

私のサービスを受けたら、どうなるのか？

どんな人生になるのか？

　　（ベネフィット　＝　得られる利益、状態

　　　　　　　　　　　　悩んでいる状態から、理想の状態に

連れて行ってあげる）

　例）貴方は、今は○○○ということで悩んでいるが、

私のサービスを受けると、〇か月後には、○○という状態（暮らし）

になります。

※　悩みとベネフィットの差が大きいほど、サービスに魅力を感じる

|  |
| --- |
|  |

３　悩みの解決策

視点１　新しさ（何が新しいのか？ コンセプト的な新しさになるよう注意）

　例）・　コーチングのお仕事は、新たに何か月もかけて学ばなくとも、聞

き上手や経験、お人柄などを活かして始められ、また、「成功」を

売るので、時間単価も高く設定可能

　　　・　○○するだけで、○○できる

　　　・　レアな、○○専門の、

　　　　など

|  |
| --- |
|  |

視点１の根拠

|  |
| --- |
|  |

視点２　永続性、汎用性

　例）・　今の仕事をやめた後も、このスキルで仕事ができる

　　　・　新しいツールが出てきても、このスキルは使える

　　　　など

|  |
| --- |
|  |

４　私がこのサービス提供にふさわしい理由

　例）・　人の話を聞いたり、悩みの相談に乗ったりするのが好

きで、人と信頼関係を築ける

・　これまで私自身が○○の経験をしてきたので、クライア

ントがどのような悩みを抱え、何を欲しているかが理解で

き、解決策のサポートができる

　　　　など

　　　・　○○の仕事の経験があり、スキルや知識がある

・　○○の実績がある（表彰、受注、収入その他）

　　　　など

|  |
| --- |
|  |

©まなびんコーチ