

「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

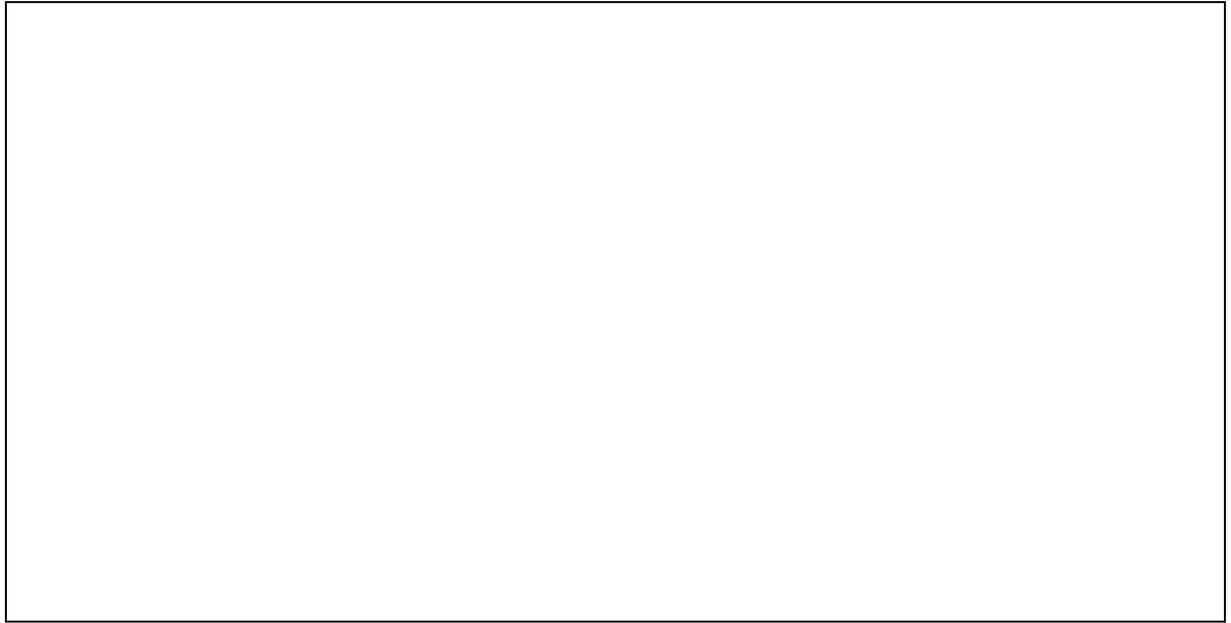
1 お客様の悩み

(1) お客様の悩み

- ・ 非常に深い悩み（放っておくとメンタルが壊れそうな など）が良い
- ・ できれば、多くの人が抱えているものが良いが、これは必須ではない

(2) (1)のうち、お金を何十万円か払ってでも解決したいような深い悩みに絞り込む（これがポイント）

- 例）
- ・ 数か月、寄り添ってもらわなければならないもの（一人では困難）
 - ・ 随時、質問に応えたり、知識を与えたりしてもらわなければならないもの
 - ・ 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、今は〇〇〇ということで悩んでいるが、

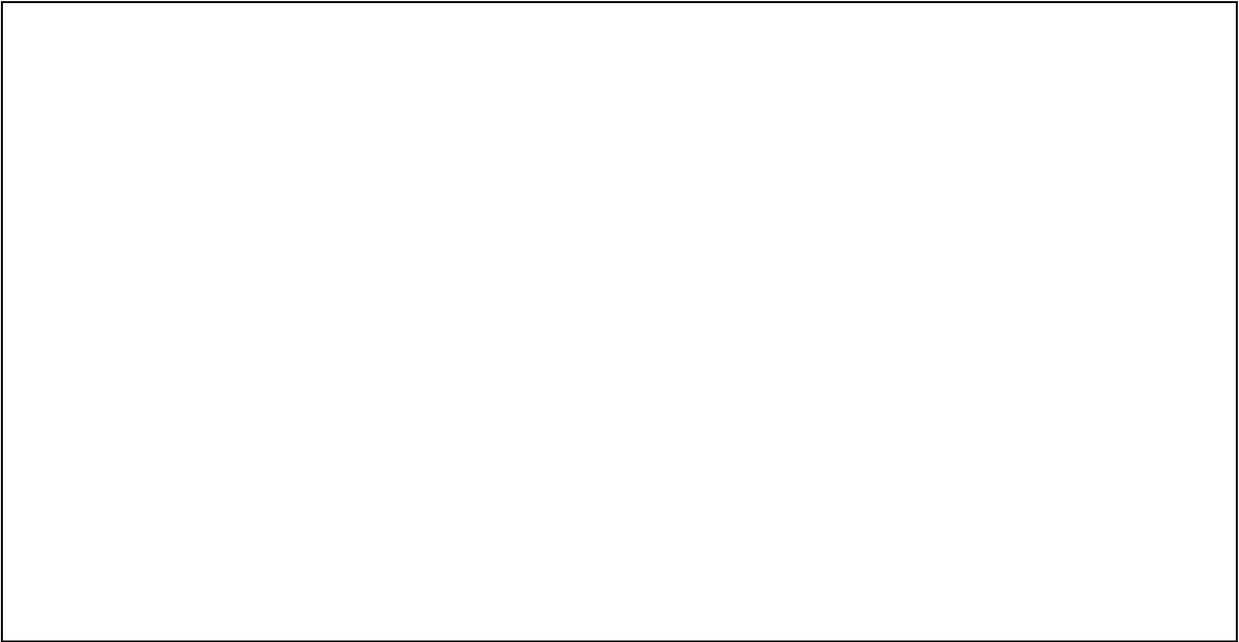
私のサービスを受けると、〇か月後には、〇〇という状態になります。

※ 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

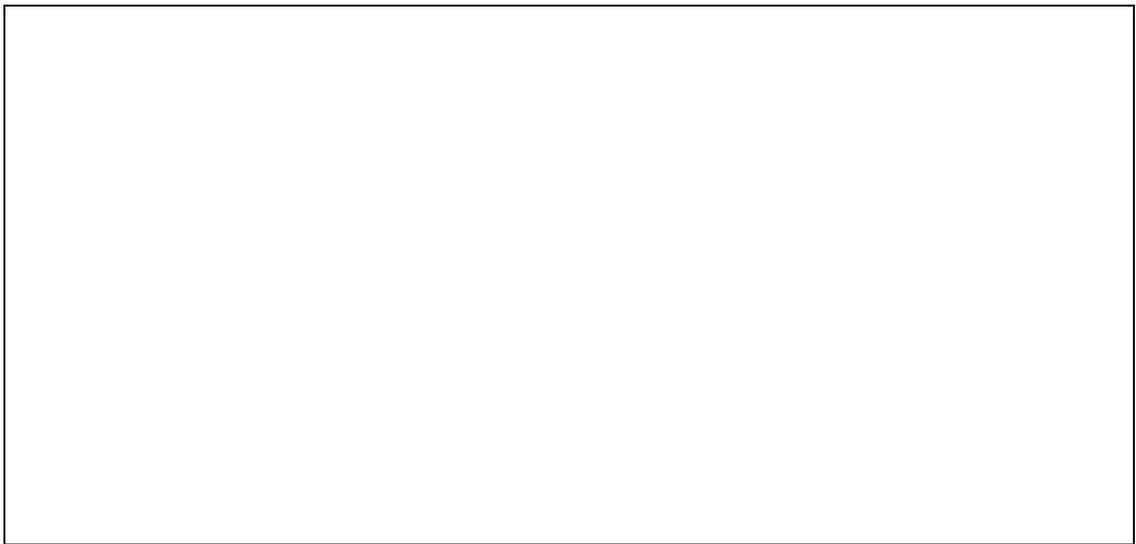
3 悩みの解決策

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）
- ・ ○○するだけで、○○できる
 - ・ ○○を頑張らなくてもいい
 - ・ レアな、○○専門の、
など



視点 1 の根拠

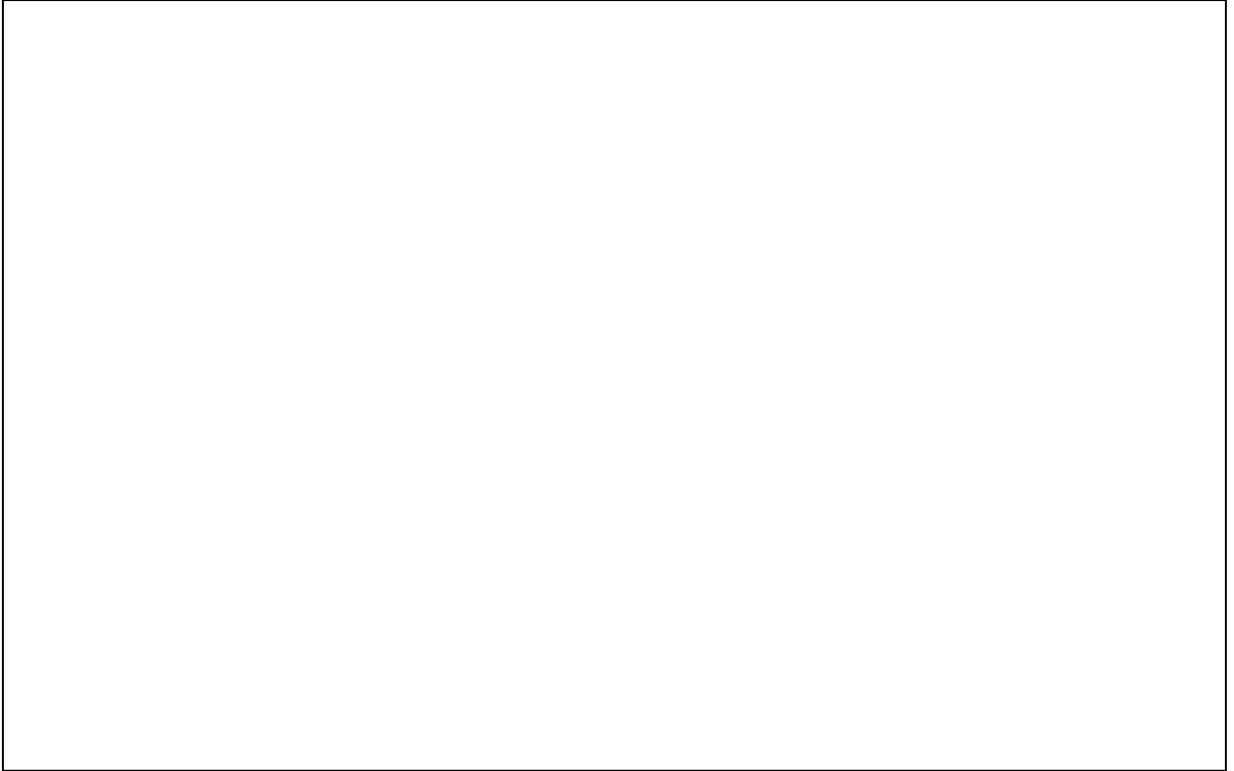


視点 2 永続性、汎用性

- 例)
- ・ 効果が一生続く
 - ・ 他にも適用できる
- 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
- ・ これまで私自身が〇〇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
 - ・ 〇〇の仕事の経験があり、スキルや知識がある
 - ・ 〇〇の実績がある（表彰、受注、収入その他）
- など



©米丸剛