

売れる商品をつくろう

商品設計シート

はじめに

「自分が何ができるか」という考え方は一旦捨ててください。

できない状態でもいいんです。できるようになっていけばいい。

初めからすべて完璧にできる人なんていませんので、まずは「自分にはできないから、商品にはならない」という考え方をしないようにしましょう。

その上で、これから何を商品にしていくのかを考えていきましょうね。

ヒヤリングシート

◆ あなたが幸せにしたいお客様は？

◆ お客様が普段感じているストレスは？

不安

不満

悩み

身体やこころのストレス

◆ お客様が幸せになれる理想の商品とは

◆ その商品から得られる価値は？

◆ お客様がその商品を使い終わった時どのようなことが得られるか

◆ なぜ商品を提供するのか？自分の思い

◆ あなたの商品から得られる価値は？できるだけたくさん

◆ 書き出した価値リストの中から、最もお客様にささるのはどれか

◆ お客様が購入後、どのような変化が得られるか

◆ 変化をするために、具体的にどんなトレーニング、行動が必要か？5～10 個

◆ 行動するにあたって、お客様がよかれと思ってやっている勘違いは何か

◆ お客様があなたの言うことを聞くべき理由は？（資格）

◆ どんな人にピッタリの商品か

◆ どんな人に必要ない商品か

あなたはこれから誰にどのような商品を提供していきますか？