

・Q8 他のサービスも作る？またはこれだけ？

◆困ったときに考える視点

- ・Q1 どのくらいの期間があれば結果を出せると思うか。
- ・Q2 お客さんが利用しやすいのは？また、自分が生計を立てる中でいいのは？
- ・Q3 何かプラスでやってあげたいことがあるか。どんなプラスがあれば嬉しいか。
- ・Q4 割引があることで助かるお客様もいるが、割引に頼りすぎるのも良くないです。
- ・Q5 いろんな方法を取り入れると喜ばれるが、手数料が取られるものに注意！
- ・Q6 保証をつけることで安心がうまれる→「商品を買わない理由」が減ります。
- ・Q7 先ほど決めたお客さん像の人が、思わず買いたくなる興味が出る名前をつけましょう。何をするのかどう変わるのか具体的に書かれているとなおよし！
- ・Q8 複数の商品から1つを選びたい人は多いです。有名なのが松竹梅。そして真ん中のプランが売れやすいというのも覚えておきましょう！

これらの視点も踏まえて、決めていきましょう!!!

◆このワークシートのおさらい

◇あなたの商品を最も使って欲しいお客さんは、こんな人です。



()

◇そんな人のために販売する私の商品(サービス)の詳細

- ・サービス名 ()
- ・サポート期間 ()
- ・料金形態は ()
- ・オプションは () ありなら ()
- ・保証は () ありなら ()
他のサービスは()

ありならこんなサービスです→
