

ざっくりと図解でビジネスモデルをイメージする (事前準備)

商品・サービス名

○○とは誰のどんな望みを叶える商品ですか？

どんなお困りごとを抱えている人→商品・サービスを購入することで→どういう事を実現できるのか？

○○を必要としているお客様はどんな事で困っているの？ また困っている現状から抜け出せない原因は何ですか？

『あなたが～～～で困っている状態から抜け出せない本当の原因はこれですよ！』と教えてあげてください
抜け出した人は分かるけど、抜け出せない泥沼状態の人には分からない・気づかない事

現状から抜け出せないお客様がやっってしまう よくある失敗パターンはどんなのがありますか？

『分かる～！まさしく私の事だ！』と共感を得れる事例を書き出しましょう

お客様は どうすれば 困った状態から抜け出せるの？

前のシートで共感を得た人に対して『なぜ抜け出せないのか？』『どうすれば抜け出せるのか？』を
具体例を活用して分かりやすく伝えてあげてください

○○はなぜ、お客様を現状のお困りごとを解決し、 ～～～な望みを叶える事ができるのですか？

同じような提案はたくさんあり、それらを購入したのに失敗してきた人たちから、『なぜあなたの商品は他の商品とちがい、私の問題を解決出来るのですか？』←この疑問や質問にどう答えますか？

イメージしやすいように具体的に事例で教えてください

実際のお客様の事例・もし、いない場合は想定している（こうなってほしいなあ）お客様の事例

○○を購入or依頼してから解決までの流れを教えてください

カスタマーサクセスストーリー（基本となる成果を手に入れるまでの道のり）

価格はいくら？

メニュー表などあれば、分かりやすく教えてください

魅力的で安心して依頼出来るオファーはある？

お試し体験など、安心して申込みが出来る魅力的な提案

お願いしたい時はどうすればよいの？

分かりやすく申込みが出来るためには具体的な指示が必要（行動喚起）

なぜ、あなたはこのサービスをやっているの？ どんなきっかけでやろうと決めたの？

きっかけになったストーリーや譲れないこだわりなど教えて下さい