

「才能発見」人生もビジネスも加速する！
みんなが才能や強みを活かして活躍する世の中に

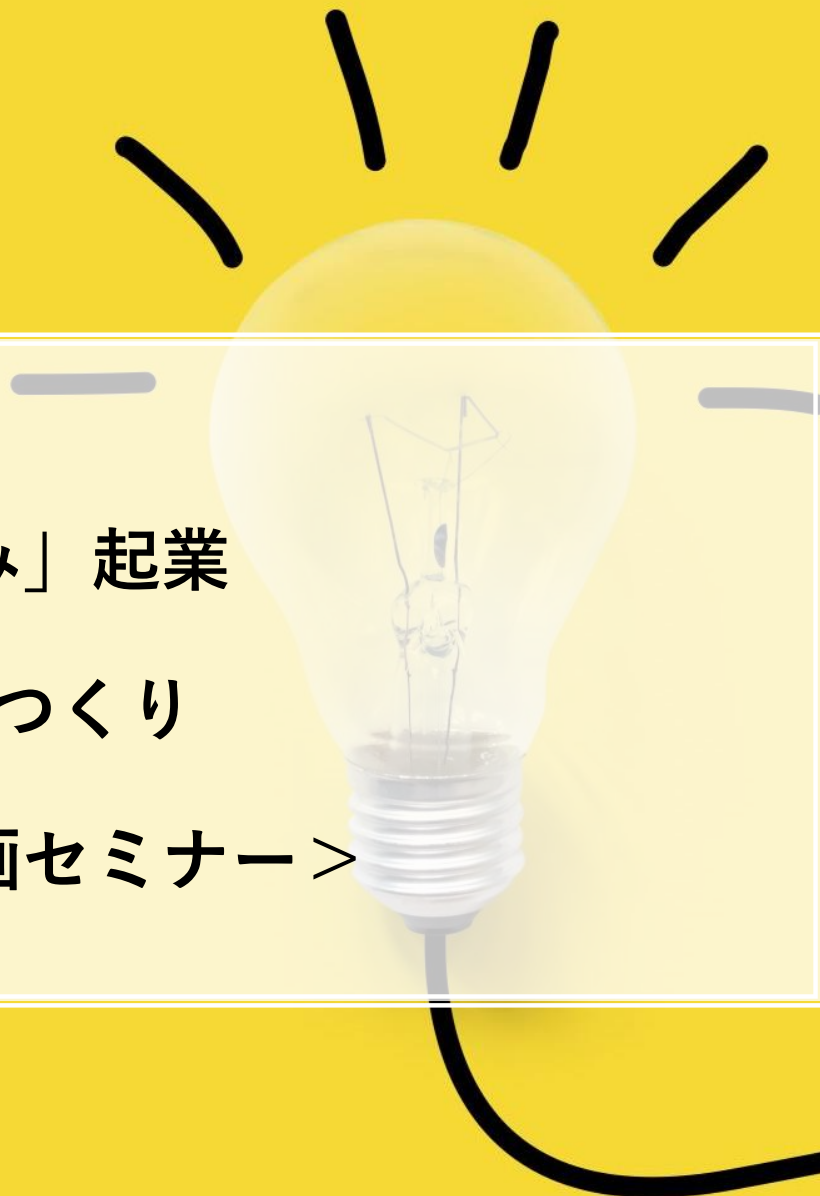
才能起業
ブランディングコーチ～

石井えいこ

才能発見



人生もビジネスも加速する

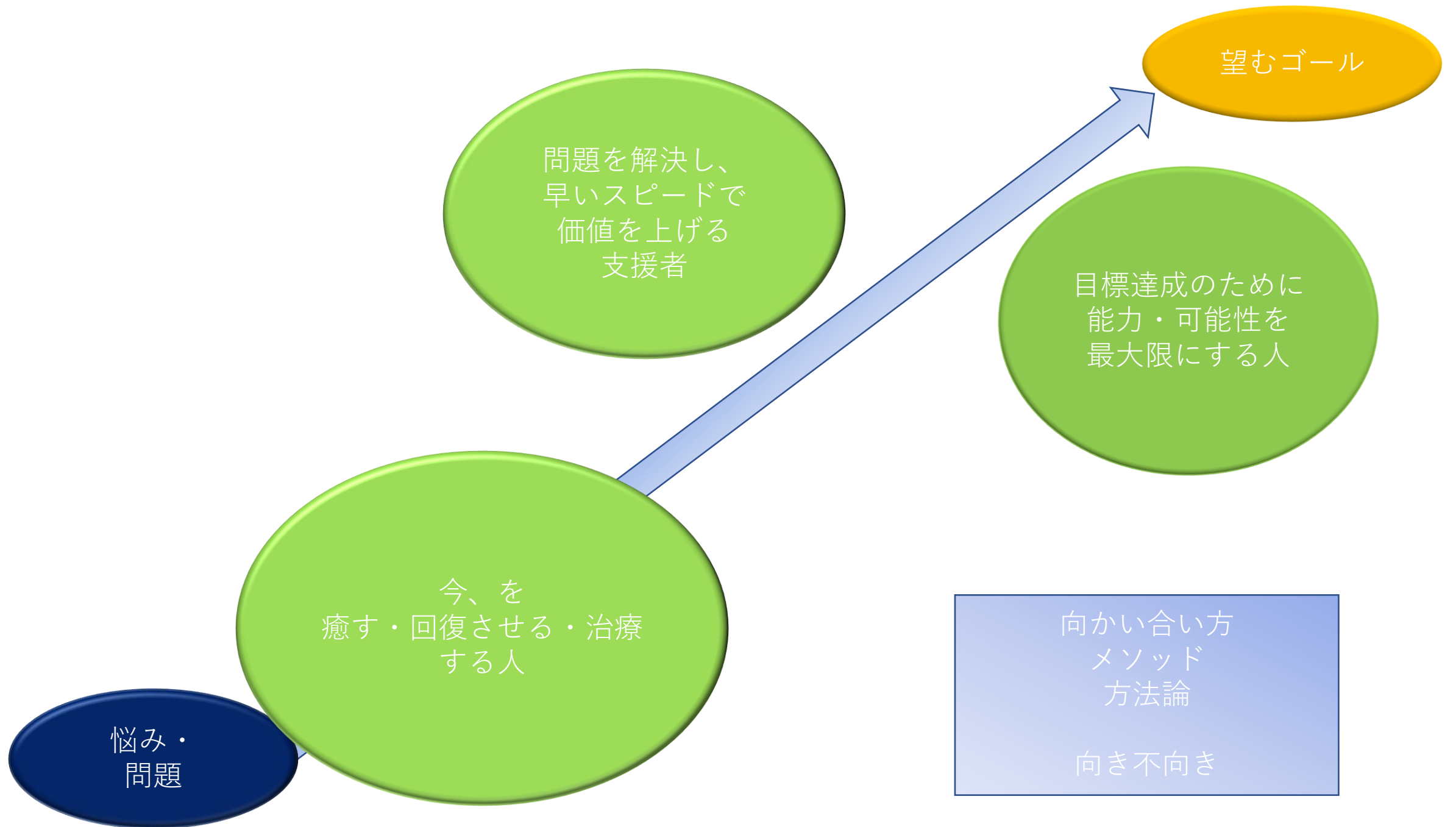
A lightbulb is positioned on the right side of the image, with a black cord extending from its base towards the bottom right. The background is a solid yellow color. Above the lightbulb, there are several black, curved lines radiating outwards, resembling sunbeams. The text is centered within a white rectangular box that has a thin black border. The text is in a bold, black, sans-serif font.

「才能×強み」起業
売れる商品づくり
< 3つの動画セミナー >

商品の作り方

本 質

相手の悩みや求めていることを理解して
それを相手が手に入れられる人になる

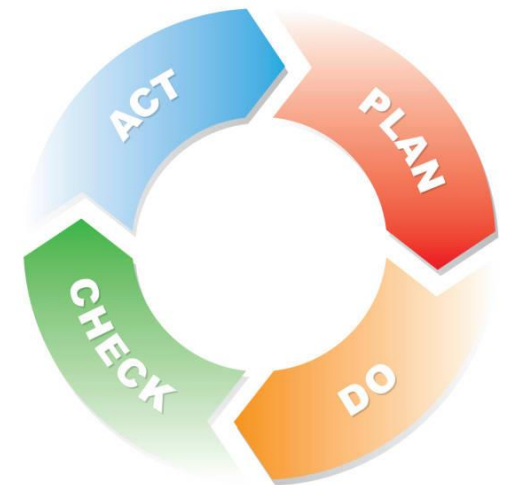


商品作りの3ステップ

- 1 ・コンセプトを作る
- 2 ・カリキュラム作る

3 ・PDCA

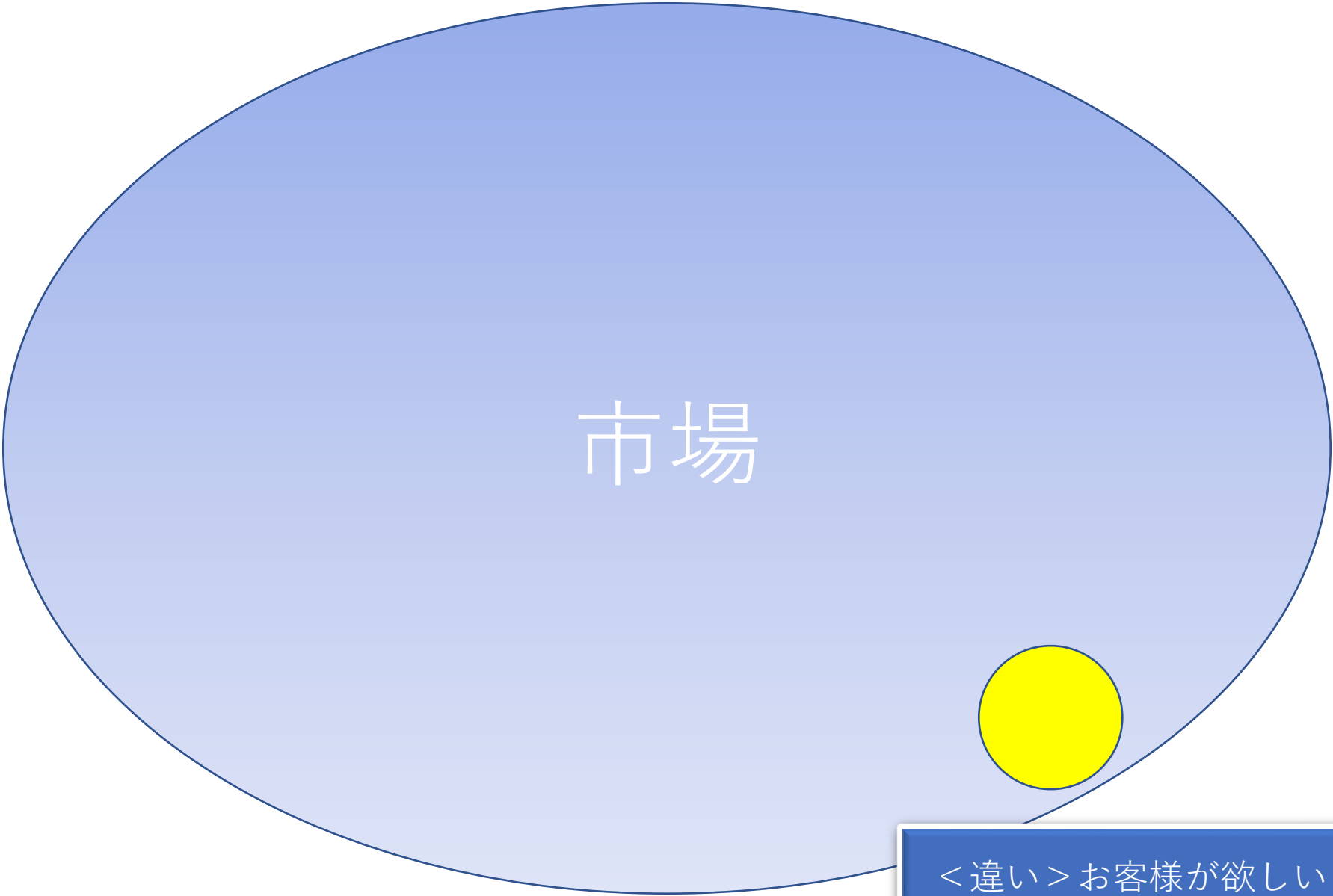
* 調整、60%で世に出す、売ってから作る



答えは市場・お客様が持っている

コンセプトの定義

「誰に何を提供するのか」



市場

<違い> お客様が欲しいものが前提
ポジションを取る

コンセプト設計4つのアプローチ

- 1 ・ お悩み、不安
- 2 ・ とにかく会う ・ アンケートを取る
- 3 ・ クライアントさんが詰まるところ
- 4 ・ 市場の分解 ・ 分析

5つの市場

起業・集客・
ビジネス系

恋愛・婚活系

お金・投資系

ダイエット・
健康・美容系

コンプレックス
脱出系

既にあるスタンダードな市場から選ぶ

市場の分解・分析の仕方

<自分と同じ・似た競合の4つのチェックポイント>

1・約束/ クライアントさんに約束していること

2・価格

3・商品内容

4・メソッド 方法論

■ライバルの「グチ・ワガママ」切り口

- (1) USPは何？主張は？
- (2) ターゲット層はどんな人？
- (3) 実績、経歴
- (4) 商品内容、セッション内容、値段
- (5) ブログ、メルマガのコンテンツ内容
- (6) キャラクター、人柄は
- (7) 「お客様の声」
- (8) 保証はあるか？保証内容は？
- (9) サポートの質は？

その他、クライアントさんが言うグチ・ワガママ

＊権威、格の差も違い、ベネフィットにする

競合のスキマ＝潜在ニーズ

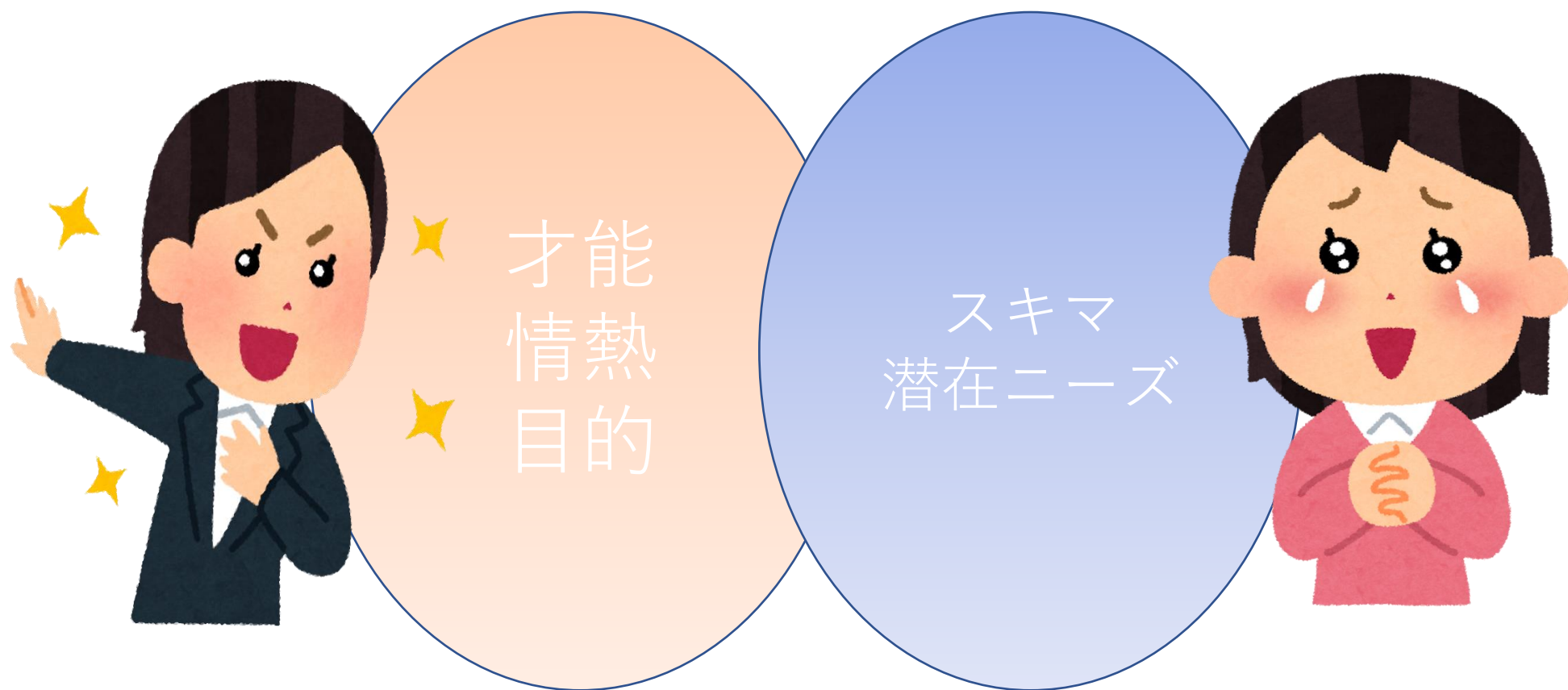
「ありそうでなかった、その商品！」

「そう、そう、それで悩んでたの！ それが欲しかった！」

「その手があったか！！」



自分の才能・情熱・目的×競合のスキマ



コンセプトこそあなたらしさ

ビジネスが加速する
豊かさの流れ（フロー）に乗る



動画を最後まで見て頂いた方に

この「売れる商品の作り方」についての
勉強会・実践会を

通常3,000円→**無料**
でご招待します。

お申込み方法

公式ラインに、

商品

と2文字入力して下さい。
申し込みリンクをお送り致します。

感謝を込めて！ 2つのプレゼントです

👉 あなたの才能がわかる！ 4つのタイプ別診断

https://www.profiletest.net/easy_profilings/user/d3y9exgj/

WD ウェルスダイナミクス無料リンクです。

（**WD**からメールが届きますがスルーで大丈夫です。）

👉 「あなただから買うと言われる質問力」 PDF

https://drive.google.com/file/d/1wZOXw-csKH3sfFUrbTj15H-W__XnlScE/view?usp=sharing