**強み発見シート**

（下記の質問を埋めていってくださいませ）

（このシートの中身がブレると、半年間で成果が出にくくなりますので、

最低3回はやり直してから、5月13日の朝9時までに

[businesstiger.v3@gmail.com](mailto:businesstiger.v3@gmail.com) 宛（サポートチーム）まで、件名を「強み発見シートを提出します」としてご提出ください）

・あなたのお名前

* あなたの社名

・あなたのホームページ、Facebook、ブログ、YouTube、メルマガ、LINE@があれば、そのURLを教えていただけますか？

・下記は私と菅谷さんがあなたの教えていく上で、

　最も重要にすることですので

　この回答は絶対にぶれないでください

（これがブレる人、ABを同時にする人は結果がでません）

・あなたのこれから半年間は

A 稼ぐことを優先したいので稼ぐことを優先して教えてほしい。

B 稼ぐことを優先するのではなく 自分がやりたいことがあるので、

　それを形にする手伝いをして欲しい。

A か　Bと答えてください。

＜顧客心理＞

・あなたの既存顧客はなぜ他社ではなく、あなたの会社を選んだのですか？

　（**これは特にしっかりと書いてください**）

・どんな集客方法で既存顧客を獲得しましたか？その方法を全部書いてください。

* 既存顧客の共通点は何ですか？

（年齢層、男女、家族構成、世帯年収、その他の特徴）

・リピート策はどんな手をうっていますか？

（例　ニュースレターを3ヶ月に1回送っている）

・商品やサービスを売るターゲット対象をギリギリ１人まで絞ると、

　その人の年齢、性別、職業、趣味、欲求不満、夢はなんですか？

＜ライバル調査＞

・ ビジネスのライバルの会社を最低でも３社教えてください。

     その3社のホームページのURLを書いてください

・ライバル　1社目の良い点は具体的にどこですか？どう他社と差別化していますか？　（それをあなたは、積極的に全部取り入れられませんか？）

・ライバル　1社目の弱点は具体的にどこですか？

　（その弱点をあなたが解決できる商品・サービスは作れますか？）

・ライバル　2社目の良い点は具体的にどこですか？どう他社と差別化していますか？（それをあなたは、積極的に全部取り入れられませんか？）

・ライバル　2社目の弱点は具体的にどこですか？

　（その弱点をあなたが解決できる商品・サービスは作れますか？）

・ライバル　3社目の良い点は具体的にどこですか？どう他社と差別化していますか？（それをあなたは、積極的に全部取り入れられませんか？）

・ライバル　3社目の弱点は具体的にどこですか？

　（その弱点をあなたが解決できる商品・サービスは作れますか？）

＜業界の欲求不満＞

・あなたのビジネスの業界ではどんな問題、欲求不満を抱えていますか？

・その問題の解決策をあなたの強みを活かし、独自の切り口で解決するなら？

・あなたの業界・ジャンルでいつのまにか被害者になっている人をあなたが救えるとしたらどんなことでしょうか？

＜自社分析・自社の強み発見＞

・創業してから何年目ですか？

・累計で、のべ何人のお客様に販売してきましたか？

・どうして創業しようと思いましたか？あなたの想いを聞かせてください

・あなたの会社が他社と（ちょっとだけでも）違う点は何ですか？

・お客様の声や推薦者の声のURLなどを添付していただけますか？

　（ホームページやブログのYouTubeのURLか、アンケート用紙でもOK）

・今までちょっとでもうまくいった商品販売・サービス販売はなんですか？

・　商品・サービスを扱っていて、

　　失敗やミスの経験を具体的に教えてください（共感を産むため）

・　過去に受賞した物や資格などは、何かありますか？

* 今までに広告費を払わずに、出たメディア（新聞、TV、雑誌、業界紙）などがあれば、そのメディアの名前と、出られた方法を教えてください。

例　●●新聞、プレリスリースを作って@PRESSを利用した。

　　　　●●TV 、向こうからの問い合わせで1分出演した。

* あなたが今回販売したい商品を２０秒以内（or 4行以内）のCM風に

教えてください

＜お客様の未来＞

・あなたの商品・サービスを使ったら、

お客様はどんな素晴らしい日々を送れますか？

（キャッチコピーに使えるので、たくさん書いてください）

例　ダイエット商品の場合

→痩せて昔の服が着られる。彼氏の機嫌がよくなる、

街ですれ違う人と目が合う、モテるようになる、自分に自信がつく、健康になる、もう同級生にバカにされなくなる、同窓会で初恋の人に「きれいだね」と褒められて口説かれる

・あなたの商品・サービスを購入した人が、

次に欲しくなる商品・サービスは何ですか？（本命商品、関連商品候補になります）

・「わけあり商品」を作るならどんな商品ですか？（限定商品の候補）

＜価値観＞

・仕事において大切にしていることは何ですか？あなたの「仕事上のポリシー、価値観、こだわり」があれば教えてもらえますか？

・お客様や上司から「ここを認めてもらえると思わず舞い上がってしまうこと」は？

・あなたが好きなことで他人に２０分以上話をすることのできる話題はどんなことですか？（ビジネス、趣味など何でもOKです）

・あなたが、過去の人生で一番人間関係が最高で、人の輪が広がったときは

どんな時ですか？

・あなたが過去の人生で、一番儲かった仕事は何ですか？なぜ儲かったのですか？どんな性格の人が周りにいて、あなたの立ち位置は何番手でしたか？

・時間をかけて「コツコツ」辛抱強く続けられることは何ですか？

・あなたはどんな点を、人に褒められますか？

・ 人間関係は得意な方ですか？

・会社を大きくしたいですか？それとも、一人か数人でコツコツやりたい方ですか？

・あなたは小・中学生の頃、何になりたかったですか？

・周りに引かれるぐらいお金をかけて「自己投資」してしまうことは？

・もっとも「どん底だった頃の体験」がありますか？その体験から悟ったことや得られたことは何ですか。

・家族が養っていくためという目的が満たせる水準まで収入が得られたとしたら、それでも、あなたが「仕事をする理由」は何ですか。

・　ビジネスをしてから何か数字として出せる実績を教えていただけますか？

　　　例　累計1000人のお客様に◯◯を販売

・　今のビジネスで幸せを感じた瞬間を教えてください

・あなたが、今までの人生で

特に情熱を傾けた事はなんですか？（仕事でも趣味でもOK）

＜魅力あるキャラクター付け＞

・長年、本棚にある本か漫画かDVDは何ですか。

      （あなたの価値観はここ。）

・あなたの好きな有名人・芸能人はどなたですか。

　具体的にどんな点が好きなのですか。

　会ったことはありますか？会ってみてどうでしたか？

・もしビジネスタイガーの最終回で

コスプレするなら、何のコスプレを着ますか？

・尊敬している人は誰ですか？あとその理由は？

　（父母・祖父・祖母以外で）

・ あなたは高校・大学・短大・専門学校の頃、

何になりたかったですか？それはなぜですか？

・時間をかけて「コツコツ」辛抱強く続けられることは何ですか？

＜広がり＞

* **あなたの会社はどこの会社と組んだら、売上はどう拡大しそうですか？**

（最低でも5候補を教えてください）

・あなたの裏に秋元康プロデューサーがつくとしたら、

あなたを具体的にどう世に広めてほしいですか？

・あなたの商品に限定性をつけるとしたら、

どんな限定性をつけられますか？

・あなたとジョイントでセミナーをするとしたら、

私はあなたを何と紹介すると、ライバル会社と差別化できそうですか？

・あなたの商品・サービスに並ぶ、人の大行列を作る

アイデアを聞かせてください。

・TVの取材依頼が来ました。「普通の商品では紹介できないので、

何か目立つことを取り入れてください」と言われました。何をしますか？

・あなたの商品・サービスで、「お客様コンテスト」を開くとしたら、

　どんなコンテストをしますか？

・ 「プロモーション費用で２億円使って良いですよ」と言われたら、

あなたが生徒を教えるスクールでは、どんなスクールを販売しますか？

下記は、今までに書いたこの強み発見シートを

もう一度眺め返してから、ご回答ください。

＜小さな1位作りのコンセプトのベース＞

**・あなたがターゲットにしている地域を絞り込んで、小さな地域で1位になれるアイデアをたくさん聞かせてください。**

例

千葉市美浜区内で一番お客様の声をもらっている整体院

**・あなたがターゲットにしている客層や業界を絞り込んで、絞り込んで小さな1位を作るアイデアをたくさん聞かせてください。**

例

医療業界専門の●●

10代女子が満足度No.1のミュゼプラチナム

**・あなたの会社の商品か、サービスを絞り込んで、1位を取れるアイデアアイデアをたくさん聞かせてください。**

例

●●向けケーキを日本一販売しているケーキ店