

強みとは



- ・自分の強みとは「」によって、常に変わって行くもの。
- ・「モノ」を探し続けていると、成果どころか、行動自体ができなくなる。

売れる為の3つの能力



新規事業の成功率



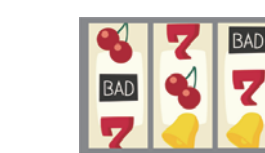
- ・新規事業の平均的な成功率は「%」。
- ・「」で「」で「」が得意なチャレンジを当たるまで高速でまわす。
- ・一回限りの勝負ではなく、何度でもチャレンジできるようにし、当たる確率の「」ではなく、当たった多さの「」で勝負する

アイデアを生み出す能力



- 「」を磨くために必要な事は、
- ① アイデアマンの「」を掴むこと
 - ② 「」を使う事

アイデアマンのマインド



- ①
- ②
- ③
- ④
- ⑤
- ⑥
- ⑦
- ⑧

事業や商品企画の方程式：
誰が
何をすると
相手が
何が得られ
どうなる
 そのために
 誰が
いくら払う
 (提供者) (手段) (利用者) (効果や得られるモノ) (結果や未来) (ターゲット) (価格)

①【価値の要素チェック】：

※欲しい商品コンセプトを作る。
手段から作るとズレる。

①どんな	①要は
②誰が	

④【ビジネスモデルチェック】：

※提供の仕方をチェック
手段や提供者を変えてみる。

①どんな		①どんな	①要は
②誰が		②誰が	

④【ベネフィットチェック】：

※提供の仕方をチェック
手段や提供者を変えてみる。

①どんな		①どんな	①要は	
②誰が		②誰が		

④【価格が価値に見合うかチェック】：

※価格を上げたり下げたり
支払い方を変えてみる

①どんな		①どんな	①要は			
②誰が		②誰が				

そのために

【1-2】『アイデアフレームワーク、チェック項目』 ver0.8

※まずは、正解を探すのではなく、アイデアを沢山書いてみましょう。

【Step1】価値の要素チェック

【相手が】（利用者）

① どんな :

② 誰が :

【何が得られ】（効果や得られるモノ）（※端的に言うと、要は何が得られる？）

① 何が得られる:

【Step2】ビジネスモデルのチェック

【誰が】（提供者）

① どんな :

② 誰が :

【何をすると】（手段）

① どんな事や手法をすると:

【Step3】ベネフィットのチェック

【どうなる】（結果や未来）

① 結果 :

② 未来:

【Step4】価格が価値に見合うかチェック

上記の「誰が、何をすると、相手が何が得られ、どうなるために …」

【誰が】（ターゲット）

① 支払う人が :

【いくら払う】（価格）

① いくら払っても良いと思えるか:

【1-4】『更に磨き上げるためのアイデア・シェアワーク』 ver0.4

※まずは、正解を探すのではなく、アイデアを沢山書いてみましょう。

【Step1】ビジネスの仮タイトル

【Step2】ビジネスの仮タイトル・グループシェア

【Step3】アドバイスを貰った、仮タイトル

【Step4】テストマーケティング、売り方、ビジネス設計