

# 魔法の商品作成ワークシート

何をすればいいのかわからない人にはぜひみてほしい内容になっています！

## STEP 1 自分の頭の中を可視化

自分が好きなこと・興味があって情熱を持ってそうなこと・これまで長く続けてきたことを思いつく限り書き出してみましよう（趣味でもなんでもOK）

（例）

ダイエット・筋トレ・ファッション・ゴルフ・ボーリング・恋愛・ダーツ・料理・カメラ・動画編集・美容・仕事などなど

## STEP 2 自分の強みを可視化

自分の強み＝頑張って結果を出したことがあるもの、人からよく褒められること、相談されることを書き出してみましよう

STEP 1 を参考にしながら書き出すとイメージしやすい！

（例）

-10kgのダイエットに成功、ボーリングのハイスコアが280、ゴルフのスコアが70台、プレゼン資料のデザインを褒められる、プレゼンのやり方がわかりやすと言われる、パソコンが得意、先輩に気に入られやすい、サッカーの部活動で全国大会に出場などなど

### STEP 3 人に教えられることを可視化

教えられることはプロレベルでなくてOK！初心者の方に教えられることで大丈夫です！

-10kg達成した食事内容、ボーリングで高スコアを出す方法、先輩に気に入られるために気をつけていること、YouTuberの動画の作り方、サッカーのドリブルが上手くなる方法、プレゼン資料の作り方などなど

相手の悩みや不安、不満、不便、不快を解消してあげれることを書く

STEP 2、STEP 3の部分がいない人はいません！

じっくりと自分と向き合う時間を取って探してみてください！

ただどうしても分からない人は先に実績を作るやり方もあります。

(例)

月に2~3万円の収入を一度作ってみると言うやり方です。

月に2~3万円増えたら満足する人って結構いると思いませんか？

私はこのやり方で月に2~3万円稼ぎました！と情報発信をしてみる

- アフィリエイト
  - Brainアフィリエイト
  - ココナラ
  - ポイントサイト
  - 不用品販売
  - Uber Eats
  - 楽天ROOM
  - クラウドワークス
- などのやり方を調べて実際に行なってみるのも一つ！

## STEP 4 ニーズの調査

### パターンA

- ①そのジャンルで情報発信している人はいますか？  
(YouTube・Instagram・Twitter・TikTokなど)
- ②その人はどのような商品に誘導している？  
(テキストコンテンツ・動画コンテンツ・コンサルティングなど)
- ③商品の内容はどんなコンセプト？(悩みや不安の解決など)
- ④そのジャンルの本は出版されていますか？
- ⑤Google検索でそのジャンルのブログ記事はでてきますか？

### パターンB

- ①大きなカテゴリから理想の状態をリサーチする  
例) ダイエット→健康、スタイル、モテたい
- ②中カテゴリを決める  
例) 健康的になりたい(需要・単価・自分の強みを踏まえて判断する)
- ③2の人たちの気持ちに立って、理想の状態を想像する  
例) 血圧が高くなったので下げたい

このような形でニーズを調査してください！

## STEP 5 売れる計算式

自分の教えられること×市場が解決したいと考えていること

(例)

食事×痩せたい=食事改善だけで1ヶ月-5kg痩せるコンサル  
サッカー×フォワード=シュートコントロールを身につけるためのセミナー  
栄養×健康でいたい=血糖値をガクッとさげるための食事講座  
恋愛×彼女がいない男性=女性にモテるためのトーク術講座  
などなど

これが自分の商品となっていきます！

ここから自分の商品を作成していきます！

## STEP 6 ニーズのサーチ

売れると思っ**て**いても市場が本当に求めているものとズれていることはよくある！

ニーズの確認方法は・・・

### ①YAHOO!知恵袋や教えてGOOに悩みがある

問題を解決したいであろう質問を徹底的にリサーチする

### ②専門の書籍がある

参入ジャンルの専門書籍や雑誌があるかチェックする

Amazonや実際の書店でリサーチすると良し！

売れ筋商品やデザインも一緒にチェックしましょう！

中身を見ると同じような内容であることもあったりします！

### ③類似商品が販売されている

すでにコンテンツ商品として販売されている商品は狙い目

Googleにて〇〇講座とか〇〇コンサルティングとかで調べてみてもいい

価格とターゲット（年齢や性別など）と商品内容（サポート内容）はチェックしましょう！

ここで市場が求めているものとズれないようにしておきましょう！

## STEP 7 商品の構成を考える

基本的には競合の商品をマネして作ります！

ターゲット・コンテンツ内容の章立て・価格帯・コンテンツの種類・サポート内容などを参考にしつつ、もっと追加できる部分や改善できるポイントがあるはずなのでそこを強化する！

それがオリジナルコンテンツの魅力になる！

## STEP 8 コンテンツ商品の作成

商品となるのはこの3種類！

- ①テキスト資料 (PDF)
- ②動画コンテンツ
- ③コンサルティング

### ①テキスト資料

Googleドキュメントにまとめたり、Word (Macならpage) やPowerPoint (MacならKeynote) にてPDFファイルで書き出して提供する

### ②動画コンテンツ

動画を作成して販売します。

気をつけておくのが、YouTubeの限定公開を使った販売方法です。YouTubeの限定公開を販売することは規約違反にあたるので、垢バンされる可能性もあるので注意が必要になります。

Vimeoという動画を置いておけるプラットフォームを使ったり、WordPressやTeachableにて会員サイトを作ることも可能です。

### ③コンサルティング

チャットアプリやzoomを使って直接的にサポートする

イメージとしては友人にアドバイスを求められたときに教えてあげるのと同じ

### ○商品の価格設定

テキストコンテンツの場合→1万円～5万円

動画コンテンツ30本の場合→20万円～30万円

コンサルティングの場合→30万円～100万円、それ以上が相場になっています！

上記はあくまで参考程度

- ・市場やジャンルによって影響する
- ・投資対効果によって影響する

ターゲットをずらすなどして単価をコントロールすることもできる！

## ○商品のコンセプト

**この文章がはっきりとなるようなコンセプトにしておく**

私のサービスに参加することによって

あなたの抱えている「①問題や課題」を解消し

「②理想の状態（購入後のリターン）」を実現できます。

なぜなら「③手段やプロセス（根拠）」だからです。

だから参加することによって「④理想の状態（購入後のリターン）」を実現することができます！！

①

②

③

④

この一連の流れでご自身の商品を作ってみてください！