4日目　ワークシート

**頭の中の“見える化”シート　　　テキストＰ.91**

Ｑ１　あなたのビジネスはどのようなものですか？

顧客（販売、サービス対象）　【ターゲット】

　　　　　商品、サービス内容　【事業内容】

　　　　　開業計画、資金計画　【具体的な数字、時期】

Ｑ２　なぜ、そのビジネスを考えたのですか？　【起業の理由、背景】

　　　　　きっかけ、ビジネスを進めるうえでの自分の強み　など

Q３　事業に関係するエピソードや体験談は？　【事例】

　　 　　具体的な状況、相手、場所、数、気持ち　などをリアルに！

Q４　自分のビジネスを通して、将来どのようなことを実現したいですか？

　　　　　自分が重視していること、事業の理念、自分のポリシーは？

ビジネスに“キャッチコピー”を付けるとしたら・・

**《スピーチフォーマット》　テキストP.95　　＊キーワード、固有名詞はマークする！**

**みなさま、こんにちは。（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）です。**

**本日は**（　　）**についてお話し致します。**

**私が考えているビジネスは**

**ターゲットは**

**資金計画は**

**なぜ、この事業を考えたかというと**

**私の強みは～**

**もう少し具体的にお話ししますと**

**申し上げましたように、私は～**

**この事業を通して、私が実現したいのは**

**どうぞ宜しくお願い致します。**

挨拶

自己紹介

Ⅰ

Point

結論

Ⅱ

Reason

根拠

Ⅲ

Exsample

事例

Ⅳ

Point

結論

**【チェックポイント】**

**□　よく通る声で、語尾までハッキリ話しているか**

**□　滑舌よく、ハキハキと話しているか**

**□　早口にならず、聞きやすいテンポで話しているか**

**□　「間」を取って、聞き手を惹きつけながら話しているか**

**□　キーワードを強調して、メリハリよく話しているか**

**□　アイコンタクトをしながら、笑顔で語りかけているか**

**□　必要な情報（ターゲット、ビジネス内容、資金計画）が抜けていないか**

**□　根拠、理由、背景などをあげて、論理的で説得力ある内容になっているか**

**□　光景が目に浮かぶように、具体例をあげながら話しているか**

**□　話し手の思いが伝わってくるか**

**【チェックポイント】**

**□　よく通る声で、語尾までハッキリ話しているか**

**□　滑舌よく、ハキハキと話しているか**

**□　早口にならず、聞きやすいテンポで話しているか**

**□　「間」を取って、聞き手を惹きつけながら話しているか**

**□　キーワードを強調して、メリハリよく話しているか**

**□　アイコンタクトをしながら、笑顔で語りかけているか**

**□　必要な情報（ターゲット、ビジネス内容、資金計画）が抜けていないか**

**□　根拠、理由、背景などをあげて、論理的で説得力ある内容になっているか**

**□　光景が目に浮かぶように、具体例をあげながら話しているか**

**□　話し手の思いが伝わってくるか**

**□　具体例をあげながら光景が目に浮かぶように話しているか**

**□　話し手の思いが伝わってくるか**

**【ワークシート26：自社のコンセプトをセルフチェック】****テキストＰ.106**

提供するプロダクト

**WHAT（提供価値）**

**WHO（ターゲット顧客/ニーズ）**

2．骨子の内容を多くの消費者からの共感が得られるように言語化してみましょう

**コンテキスト**

１．先ずは骨子を考えてみましょう

**RTB**

**提供価値**

**YES** ・ **NO**

**YES** ・ **NO**

* WHAT（提供価値）が正しく伝われば、必ず買いたくなりますか？
* 十分に利益をあげられるだけの市場・顧客数が存在しているか？

以下の質問についてセルフチェックをしてみましょう

**【ワークシート27：マーケテイング・コンセプトを考えよう】　　　　　　　　　　　テキストＰ.113**

３．コンセプトテストをしてみましょう

**グループ内で発表してみて、反応確認やフィードバックを共有してみてください**

**【ワークシート28：顧客育成：自社の発信方針を検討してみましょう】　　　　　テキストＰ.117**

２．SNSやメルマガでどのような内容を発信して顧客との関係性を築いていきますか？

１．WHOとWHATを念頭に自社のブランドキャラクターを考えてみましょう

**ブランドキャラクター**

**戦略エクイティ**

**ターゲット特性**

**発信内容**

**発信媒体**

**【ワークシート29：顧客獲得：創業から半年間のプロモーション計画を立ててみましょう】テキストＰ.122**

**内容**

**コスト**

**行動KPI**

**媒体**

１．半年間でどれくらいのマーケティング・コスト（広告宣伝費）が必要か把握しておきましょう。