

商品構築リサーチワークシート

①今後の方向性を教えてください。

方向性に合った商品を作らないとモチベーションがつかないため、あなたがこの方向性でやっていきたいと心から言えるのはどういったことをやっている時なのかを教えてください。

①今の武器の洗い出し（過去に行ったことのあるサポートも全て）

ポイントは、全ての商品の単体販売価格を設定すること！

（プランを提案する時にサービス単体の価格を見せられると価格に納得してもらいやすいから）

主力商品：

商品サービス：

オプションとして設置できる商品：

②お客さんから感謝された言葉を洗い出す

感謝された言葉から、必要とされていた商品サービスをパッケージ化するまでに必要なワーク

成果(金額面)：

成果(感情面)：

③成果が出るまでに必要な期間

（この期間がサービスの最低期間でないと満足度が下がるのでここで出た期間をサービス提供の最低期間とする）

④欲しい目標収入

月100万目指したい＝達成できる金額・対応できる人数で算出
現実的かどうかを確認する

⑤松竹梅にするなら（プランを3つに絞る）

梅：労力が一番かからないサービス（できれば労働時間がかからないもの）

竹：メイン商品

松：豪華版（竹＋ α ）