

あなたの“当たり前”をお金に変える

1,000人以上の起業家にアドバイスしてわかった

あなただけの 売れる強みを見つける 3つのステップ

売れる強みの専門家

小山弘樹



こんにちは！ 売れる強みの専門家 小山弘樹です。

このたびは「売れる強みを見つける3つのステップ」にご登録いただきまして本当にありがとうございます。

このレポートではそのタイトル通り、あなたの売れる強みを見つける3つのステップについてお話をしていきます。

まず最初に質問ですが、あなたはもうすでに起業されているでしょうか？

あるいは、将来の起業を目指して準備中でしょうか？

また、ひょっとしたら起業したばかりの頃の私のように、漠然とした不安を抱えながら将来のことを模索している最中かもしれません。

どのステージにいる場合でも、価値のあるお話ができると思いますので、ぜひ最後までお付き合いください。

ではスタートに当たって、この「売れる強み」が一体どういうものなのかということについてお話しします。

これは一言で言うと「あなたが最もよく売れる打ち出し方」のことです。

一般的に「強み」と呼ばれるものがありますが、すべての人はこの「強み」を持っています。もちろん、あなたにもあります。そしてそれは1つだけではなく、数え切れないぐらいの強みがあるはずです。

そしてその種類は千差万別です。ものすごくわかりやすい例で言うと例えば、

- 人の顔と名前をすぐに覚えられる
- 細かい計算が正確にできる
- 新しいアイデアがどんどん浮かぶ
- 人気の出るアイドルがわかる
- 計画的に物事を進められる
- なぜか色々な人に相談される
- おじいちゃん、おばあちゃんに好かれる
- 「一緒にいるとほっとする」とよく言われる

などなど、書き始めたらキリがありません。

こういった「強み」を意識的に使うことで人生はどんどん豊かになっていきます。

人間関係や仕事にプライベートに、全ての面であなたの日常生活をよりスムーズに、より楽しめるものにしてくれるのがこの強みなのです。

しかし残念ながら、その「強み」がすべてお金になるわけではありません。

「お金を払ってでもその強みを使ってほしい」という人がいないといけませんし、ただ単に「これが私の強みです、いかがですか？」と言うだけではビジネスにはつながらないでしょう。

おそらくこれを読みになっているあなたは副業とか起業、転職など今以外の方法で収入を得たいとお考えでしょうから、お金になるものではないとこのレポートを読む意味がないと思われるのではないのでしょうか？

この「売れる強み」は言い換えると、あなただけの「お金になる強み」のことです。

上に挙げた「強み」と、それ以外のあなたが持っているリソース（資源）を組み合わせることで作り上げることができます。

私はこれを「スイートスポット」と呼んでいます。

スイートスポットとは、野球のバットやゴルフクラブで「ここに当たると一番よく飛ぶ」と言うポイントのことですね。

個人にも必ずそれがあります。

そのスイートスポットを見つける3ステップについてこのレポートでお話をしていきます。

では実際のところ、「売れる強み（スイートスポット）」を見つけるとどんなメリットがあるのでしょうか？

それは大きく分けて4つあります。



まず1つ目は、「誰に対して自分の何を売れば良いのか」ということが明確になるということです。

特にコーチやコンサルタントカウンセラーなど自分の知識や経験を元にしてビジネスをしていこうとお考えの方には特に重要です。

そして2つ目は、「自分だけのオリジナルな商品を作れる」ということです。

単に「コーチングやります」とか、「カウンセリングやります」というだけだとなかなかお客さんに魅力を感じてもらえません。

また、大勢いる同業者との違いを表現する上でも、オリジナルのサービスがあることであなただけの魅力を伝えることができます。

そして3つ目は、「自分に合った集客の仕組みがわかる」ということです。

今は集客に使える様々なツールがあり、集客ノウハウなどの情報もたくさんあります。

これは基本的にとっても良いことですが、一方でそういう情報に振り回されてしまう人が多いことも事実です。

実際、ある人がやってうまくいった方法が自分にもあてはまるとは限りません。

ですのであくまでも「自分」を基準にして、自分が一番うまくいく方法を決めないといけませんが、それができるようになるということです。

そして4つ目は、「自分と相性のいいお客さんが集まる」ということです。

これはものすごく大事なことです。

「結果がでれば誰でもいい」と思って来るお客さんより、「あなたにお願いしたい」と言ってくれるお客さんと付き合った方が絶対に楽しいモチベーションも上がりますよね？

このように、あなただけの「売れる強み」をアピールすることでそれを見たお客さんが集まるわけですから、おそらくあなたとすごく波長が合うとか、あなたのことが好きだというお客さんが集まってきます。

これはお互いにハッピーな展開です。

どうせやるなら相性のいいお客さん、自分のことを好きだと言ってくれるお客さんと付き合った方が絶対に楽しいわけで、それが実現するということです。

こんな「いいことづくめ」のスイートスポットをしっかり見つけるプロセスについて、これからお伝えしていきますが、その前に少しでも私の体験談をお話しさせてください。



私は45歳まで約23年間サラリーマンでした。

その半分以上は外資系企業の人事マンとして、採用や研修、人事全般のマネジメントなどの仕事をやってきました。

その間に国内・海外のとても優秀な方々とお会いしてきました。体力・気力・頭脳全てにずば抜けた人たちで、こちらの至らなさに凹むことはしょっちゅうでした。

採用も行っていたので、数千人の候補者の職務経歴書を見て面接をしてということもやってきました。

その後2010年に独立をしてから現在まで、これから起業したいという方のご相談に乗ったり、個人事業主のビジネスを伸ばすサポートなどを行っています。

普通のサラリーマンから起業して年収1000万、2000万、3000万と売上を伸ばし続ける方がおられるのはもちろんですが、その一方で、そんなに大きな売上ではないけれども自分の好きな仕事で好きなお客さんに囲まれて、家族と一緒に幸せに暮らしている方もおられます。

その方の価値観や人生観にあったライフスタイルを選ぶのが起業の素晴らしさですので、一人ひとりに合わせた形で1,000人以上の皆さんをサポートしてきました。

こういった私の経験などをベースに、あなたのスイートスポットがうまく見つかるようにこの無料レポートの中でお話をしていこうと思います。

ではまず「**スイートスポットを見つける3ステップ**」の最初のステップです。



ステップ1は「欲しい未来を描く」ということです。

強みの話なのになぜ”ほしい未来”なのでしょう？

それは、起業して自分が行きたい先をちゃんとわかっていることが、
すごく大事だからです。

例えば「月に30万円の収入があればいいな」と思って始めるのか、あ
るいは「どうせやるんだったらやっぱり年収で1億ぐらいほしいよね」

と考えるのかによって、取り組む姿勢も実際にやるべきことも違ってきます。

これは決してどちらが良い、悪いということではありません。

自分がどんな人生を送りたいのか、どの程度のサイズのビジネスをやりたいのかということをちゃんとわかっておきましょう、ということです。

ですのでまず、自分がどんな人生を送りたいのか、あるいはどんなビジネスを作っていきたいのかということを、妄想でも構わないので考えてみてください。

この話をすると「そういう妄想なんかできません」とか、「そんなイメージもてません」と言う方が意外と多いです。

ひょっとしたらあなたもそうかもしれませんね。

けれども実はこれは間違った思い込みがあるからです。この間違った思い込みについてざっとお話をします。

まず、**1つ目の勘違い**は、「やりたいことは具体的で明確でないといけない」という思い込みです。

だけど これは間違いです。なぜかというと、そもそも最初からそんな明確なビジョンを持っていることの方が稀だからです。

むしろ最初はぼんやりしていたことが、考えているうちに少しずつ明確になっていくことの方が普通です。

ですので最初は漠然としていたり、ぼんやりしていても構わないというふうに思ってください。

そして**2つ目の勘違い**は、「やりたいことは現実的でないといけない」ということです。

さて「現実的って何??」ってということです。

例えば、YouTuberという職業は今から10年前はありませんでした。

アマチュアの人がカメラの前で何かしゃべったり、芸を披露してそれがお金になるなんてことは、ほんの数年前まで考えられませんでした。

けれども今はそれで収入を得ている人たちがたくさんいます。

つまり現実というのはどんどん変わっていくものなんです。

だから今自分が見ている現実に基づいてこれがいいとか悪いとか、出来るとか出来ないとか、そういう風に思うこと自体が実はナンセンスだということです。

そして**3つ目の勘違い**は、「最初からうまくやらないといけない」ということです。

何か自分の将来の夢を描いた時に、そしてそのために第一歩を踏み出そうと思った時に、失敗しちゃいけないとか、最初からちゃんとやらないとカッコ悪いとか、そんな風に思ってしまうわけです。

でも実際に成功している人たちの話を聞いても、最初からうまくいってる人なんて本当に一握りです。

何回も間違えたり失敗をしたりやり直したり、ということを繰り返しながら少しずつ進歩していているのが実際です。

だから別に最初からうまくやる必要は全くないということです。

いかがですか？

ぜひこの「**3つの勘違い**」に気づいていただいて「ああそうなのか、ぼんやりしててもいいのか、現実的でなくてもいいのか、失敗しても別にいいんだなあ」という、この気楽さを持ってください。

そして自分はどうなりたいと思っているのか、どういうふうになったら自分はすごく幸せを感じられるのか、ということをまず妄想してみてください。

そして何回も妄想していると、だんだんそのほしい未来にリアリティを感じるようになります。言い換えると、光景がすごく鮮明に浮かび上がるとか、その時の周りの人たちの喋ってる声が聞こえるようになるとか、あるいはその時の景色が目浮かぶようになるとかです。

こうなってくると、かなり現実味を帯びてきます。

こういう妄想自体はお金もかからないしリスクありません。ぜひ楽しい妄想を描いていただきたいと思います。

そしてその上で「じゃあこの妄想を具体的に形にするために自分のスイートスポットをどう生かせばいいだろうか」という視点でご自身のことを掘り下げてほしいと思います。

さて、話を戻します。

スイートスポットを見つける3ステップの2つ目は、 「自分の棚卸しをする」ということです。

言うまでもなく、自分自身を掘り下げることは必須です。自分の今までの過去の経験が一番大きなリソースだからです。

もしまだあなたが自分の棚卸しをまだやられていないのであれば、ぜひ取り組んでみてください。

そうするときっと「ああ、これも使える、あれも使える」という経験がたくさん現れるはずです。

ではその棚卸しの方法はどのようなものなのでしょうか？



これはすごくシンプルで、エクセルを開いてください（もちろん紙のノートでも構いません）。

まず一番左の列に年度（西暦）を書きます。生まれた時から今年まで年を書く。

次の列に和暦（昭和、平成、令和）を記入し、さらに次の列に自分の年齢。

そしてそれぞれの年に起こった出来事を思い出せる範囲でかまわないので書き出していきます。

これは大人になってからことはもちろんですが、子ども時代の、とにかく記憶にある一番古いところから思い出してください。

その時には当然いろんなことがあったと思います。クラスの友達と遊んですごく楽しかったとか、お母さんに怒られてすごく悲しかった、などです。

それ以外にも学校で先生に宿題を褒められたとか、新入社員の時に職場でこんな辛いことがあったとか、色んなことがあったと思います。

それを具体的にどんどん書き出していくのです。

そしてその横に、自分がその経験から学んだことを書いてください。

とてもシンプルですが、これをやるだけでかなり自分のことが思い出せるし、今まで色んな事を経験をしているんなことを学んできたんだということが自分で納得できると思います。

そして実際は、これを一回やっただけではなかなか思い出せないことが多いです。

私たちはもう何十年も人生を送ってきているので、特に子供時代のこととはすっかり忘れていることも多いわけです。

ところが2回、3回と何回か繰り返し行っていると、だんだん思い出すようになります。

それで自分のすごく大事な経験とか気づきとか学びを、ちゃんと思い出すことができるのです。

この作業をやることで自分の中に蓄積されている「強み」や「経験」、「知識」などがわかりますし、その結果セルフイメージが上がり、自分自身を肯定することもできるようになっていきます。

そして、これは実際にやってみるとわかることですが、独立起業に限らず副業でも、事業を軌道に乗せるためには自己肯定感がものすごく重要な力ギになります。

これは言い換えると「自分で自分のことを認める、受け入れる。評価してあげる」ということです。

これができるようになると、他の人に自分のサービスを提供することに対するためらいがなくなります。

一方、自己肯定感が低いとどんなに素晴らしいスキルを持っていても、なかなか自信を持って勧められないとか、お客さんがいたとしてもなかなか満足してもらえない、ということが実際によく起こります。

ですので、自己肯定感を高めてビジネスを軌道に乗せるという意味でもこの自分の棚卸しはぜひ取り組んでください。

必ず時間をとって、先ほどご紹介した年表を作って頂きたいと思います。

エクセルで作っておくと途中で止めてもデータが残りますから、そこにどんどん書き足していくこともできます。

そして3つ目のステップは 「4つの視点」で掘り下げることです。

このスイートスポットを見つける際に、4つの視点で見ていくのですが、それを今からご紹介します。



まず1つ目は「**持って生まれた強み**」です。

子供の時から、人生の最初からできていたことです。

これは誰にでもあることです。

最初にしたようなことです。

ご自身の持って生まれた強みはどんなものがあったか、先ほどの自分棚卸表をもう一度見直しながら自分の持って生まれた強みをぜひ見つけてください。これが一つ目の要素です。

そして2つ目は「**成長する間に身につけた能力**」です。

これは学校や職場で学んだことです。学校で専攻したものとか、科目の中で特に興味を持って勉強したものもあったと思います。

あるいは職場や配属先で必要に迫られてできるようになったということもあるでしょう。

一方、趣味なども含めて自分から積極的に勉強したということもあったと思います。

何か資格を取りに行ったとか、何かの学問を体系的に学んだというようなこともあるかもしれません。

そしてここで注意していただきたいのは、必ずしも仕事とは限らないということです。趣味でやってきたこと<>ここに入ります。

昼間は普通に会社員をする一方、趣味で占いやヨガをやっていて、それがかなりの腕前になったのでそちらの方を自分のメインの仕事として起業する、あるいは副業として提供するという方は結構いらっしゃいます。

ですので、成長する間に身につけた能力は必ずしも仕事や職場、学校には限定せずに、個人的に好きでやっていたことなども含めて書き出してみてください。

そして3つ目は「**職務経歴**」です。

これは言い換えると、転職するときに履歴書とか職務経歴書に書くような内容のことだと思ってください。

特にこの中で重要なのは、自分が出してきた結果です。それをどんどん書き出してください。

社長賞を取ったとか、表彰されたとか、予算百何十パーセント達成したとか、こういうのはわかりやすいですね。

でもそういうこと以外にもあるはずです。

ある仕事に一生懸命取り組んだら職場の仲間がすごく褒めてくれたとか、お客さんがものすごく喜んでくれたというような経験がおそらくおありだと思います。

ものすごいことばかり書く必要はないので、どんな仕事でどんな経験をしてきたのかということを具体的に書き出してください。

そして4つ目は「**市場性**」です。

どんなに素晴らしいノウハウやサービスであっても、それを買ってくれる人がいないとビジネスにはなりません。

ですので最初に妄想した自分の夢や未来の姿、今まで書き出してきた「強み」とか「能力」とか「職務経歴」といったものを欲しがるお客さんはどこにいて、どういう人なんだろうかということを考えてみるのです。

そして実際にそこにお客さんがいるかどうかということを確認するようにしていただきたいわけです。

もう一度整理しますと、切り口は以下の4つです。

- (1) 持って生まれた強み**
- (2) 成長する間に身につけた能力**
- (3) 職務経歴**
- (4) 市場性**

この4つの切り口で考えることで、ご自身の「売れる強み」が浮かび上がってくるはずです。

さて、ここまで「売れる強みを見つける3ステップ」をご紹介してきました。

ぜひあなたの売れる強み（スイートスポット）を見つけて、充実した起業や副業を実現させてください。

そして、ここで一つお知らせです。

もしあなたがこの「売れる強み」についてさらに詳しく学んで、自分のスイートスポットを明らかにしたいと思われるのであれば【**売れる強み発見マニュアル**】をご活用ください。

このマニュアルは動画レクチャーとワークで、さらに深くご自分を掘り下げていきます。ご自身のスイートスポットを見つけるのにとっても効果的なツールです。

売れる強み発見マニュアルの詳細はこちらです

さて、今後は私からメールマガジンをお届けします。

売れる強みだけでなく、あなたが幸せな起業家になるのに役立つヒントを不定期でお届けします。もしご不要の場合はいつでも登録解除できますのでご安心ください。

そしてLINEでも情報発信をしていますので、もしよろしければそちらでも繋がってください。

<https://lin.ee/piD39JD>



では最後までお付き合いいただきありがとうございました。

あなたのスイートスポットを生かして素晴らしい人生を歩んでいかれることを心からお祈りしております。

そして、これからもよろしくお願いいたします。

株式会社スマートチェンジ

小山弘樹

