

# ビジネスコンセプト設計の3ステップ

## ビジネスコンセプトとは？

自分のビジネスが  
「誰に」「何を」「どのように」提供しているのかを  
魅力的に、わかりやすく表現したもの

## なぜコンセプトが重要なのか

- 明確化—誰にとってどんな価値があるビジネスなのか
- 差別化—競合との違いはなにか
- 個性化—自分らしさ、魅力を伝える

## ビジネスコンセプトの事例

お片づけアドバイザー



今の自分をなんとかしたい!でも、どうしていいのかわからない・・・そんなあなたの為の

自分と向き合う"片づけ"でアタマスッキリ!

人生が **グングン加速する**

**ムリせず動けて、夢が実現する家美人メソッド**

家美人コンサルタント  
大岩エディ

セミナー講師、ウォーキング講師、司会業、ヘアメイク



「自分自身が商品」として活動されているあなたへ

なぜか選ばれる女性起業家になる  
印象力アップメール講座

*Join Impression*



セールスコーチ



口下手、人見知り、営業経験ゼロでもジワッと信頼  
されて契約が取れる ヒアリング・セールスメソ  
ド

3つの提案をするだけで成約率89%を達成した秘密

*Eri Kataya*

## メンタルコーチ



もう人に振り回されない！私の人生を生きる☆八方美人脱出コーチング♪

セルフイメージを高めて、思い通りの人生をスタートしましょう♪他人中心の人生から自分中心の人生へ！あなたが本当に望む姿と一緒に見つけましょう！



## 起業コンサル



コーチ・コンサルタントで独立して、

100日以内にファーストキャッシュを手に入れる

100日起業®プロジェクト



## ありがちな間違い

✕いきなりキャッチーな表現を探そうとする！

○ステップバイステップで考える

## 次の公式に当てはめて考える

○○で悩む●●な人が

■■なことをして

XXになる

プログラム名（または3つのステップ、7つの習慣、など）

# コンセプト設計の公式と3ステップ

## Step1

出てくる言葉をどんどん書き出す

## Step2

強い言葉、魅力的な言葉、ピンと来る言葉を選ぶ

## Step3

公式に当てはめ、リズム感、言葉の魅力などを考えて完成

## Step1

### 出てくる言葉をどんどん書き出す

誰の	女性（40代～50代）、個人事業主（起業2～5年）、カウンセラー、サロンオーナー、独立前に営業職の経験がない、安くないと売れないと思っている、技術を磨くことが一番大切だと思っている、自己啓発セミナーは熱心に学ぶ
どんな悩みを	セールス苦手、何をどのように提案して良いかわからない、高額なものを勧め断られるのが怖い、セルフイメージが低くて自信を持って提案できない、お客様と仲良くなれるのに売れない
どうする	お客様の求めているものがわかるようになり、売り込まなくても自然に売れる新しいサービスの構築に活かすためのヒアリングができるようになる 提案の仕方が分かり、セールスの不安がなく自信を持ってサービスを勧めらるリピートや紹介が増え、売上がアップする
どうやって	ヒアリング・接客をマスター 提案資料（提案資料作成、WEB・チラシデザイン、プレゼン資料など）を揃える 売り込まないセールススキルをマスター
他との違いは何？	ギラついたところがない（営業っぽくない） 人見知りで口下手だった（新卒の頃は個人研修されたくらい） 営業はやりたくなかった（インテリアの仕事がしたかったので仕方なく） セールス出来ない人の気持ち分かる（営業職始めたころは目標達成率50%） 営業経験がなく苦労した（社会に出て8年間内勤後、営業職） 高成約率（最高成約率89%（半期））

## Step2



### 強い言葉、魅力的な言葉、ピンと来る言葉を選ぶ

誰の	女性（40代～50代）、個人事業主（起業2～5年）、カウンセラー、サロンオーナー、 <b>独立前に営業職の経験がない、安くないと売れないと思っている</b> 、技術を磨くことが一番大切だと思っている、自己啓発セミナーは熱心に学ぶ
どんな悩みを	<b>セールス苦手</b> 、何をどのように提案して良いかわからない、高額なものを勧めて <b>断られるのが怖い</b> 、セルフイメージが低くて自信を持って提案できない、お客様と仲良くなれるのに売れない
どうする	お客様の求めているものがわかるようになり、 <b>売り込まなくても自然に売れる</b> 新しいサービスの構築に活かすためのヒアリングができるようになる 提案の仕方が分かり、セールスの不安がなく <b>自信を持ってサービスを勧められる</b> <b>リピートや紹介が増え、売上がアップする</b>
どうやって	ヒアリング・接客をマスター 提案資料（提案資料作成、WEB・チラシデザイン、プレゼン資料など）を揃える <b>売り込まないセールススキルをマスター</b>
他との違いは何？	<b>ギラついたところがない（営業っぽくない）</b> <b>人見知りで口下手だった</b> （新卒の頃は個人研修されたくらい） 営業はやりたくなかった（インテリアの仕事がしたかったので仕方なく） <b>セールス出来ない人の気持ち分かる（営業職始めたころは目標達成率50%）</b> 営業経験がなく苦労した（社会に出て8年間内勤後、営業職） <b>高成約率（最高成約率89%（半期））</b>

## Step3(1)



### 公式に当てはめ、リズム感、言葉の魅力などを考えて完成

口下手、人見知り、営業経験ゼロでも大丈夫！  
〇〇するだけでジワっと信頼されて契約が取れる  
営業が苦手なデザイナー、サロンオーナーのための  
ヒアリング・セールスメソッド

～正直に話すだけで売れていく～  
口下手なのに売れる！リピートされる！  
営業経験ゼロのコーチ、カウンセラーのための  
しんらい（新来\*信頼）構築力を高める90日レッスン

ギラつかなくても成約率90%！  
ヒアリング⇔提案のサイクルで信頼される  
売り込みたくないコーチ、カウンセラー、デザイナーのための  
リバース・セールスの3ステップ

## Step3(2)



公式に当てはめ、リズム感、言葉の魅力などを考えて完成

口下手、人見知り、営業経験ゼロでもジワッと信頼されて契約が取れる！

### ヒアリング・セールスメソッド

3つの提案をするだけで成約率89%を達成した秘密



じっくり取り組んでください！