

## お客様の課題分析シート

お客様の理想の姿	月に50万円の売上があって自由な時間がある
現在の状態	単価の安い商品しか売れておらず、忙しいのにもかかわらず月の売上が10万円しかない
解決すべき問題	高額の商品づくりを行って、それを販売するためのビジネスモデルづくりを行う

## 熱烈ファンを魅了する！あなたに恋する商品作成シート

### 商品の内容

お客様のよくある悩みを5つは？ 商品が安い、時間がない、値段をあげられない、コースの提案ができない、コースが購入されない	悩みに共通する原因は？ 自分の商品に対して自信がない	解決方法は？ お客様の問題を解決できる高額商品をつくる
---	-------------------------------	--------------------------------

### 商品の詳細

コースの流れ① サービス項目：ビジネスモデルの構築 内容：フロントエンドとバックエンドを知る 必要な理由：安い商品をたくさん売っているだけの人が多いので、安定した売上を立てるためのビジネスモデルを構築する	コースの流れ② サービス項目：ターゲット設定 内容：自分の商品を買って欲しいペルソナを設定する 必要な理由：誰でもいいから買って欲しいでは誰も商品を買ってくれないので、どんなお客様に買って欲しいのか考える必要がある	コースの流れ③ サービス項目：高額商品づくり 内容：単価10万円以上の商品をつくる 必要な理由：安い商品を販売しているだけでは、時間がかかる割に売り上げにならない
---	--	--

### 商品の概要

誰のどんな悩みを解決する？ 安い商品ばかり売っていて時間がない	どうやって解決する？ 高額商品をつくって販売をする	どうなれる？ 売上が安定して自由な時間を持てる
コースの3つの特徴は？ ビジネスモデルがわかる、ファンから欲しいと言われる商品づくりができる、提案の方法がわかる	コース名 熱烈ファンを魅了する！あなたに恋する商品づくり	