

① 誰に (自/お客様)

男?女? | 年齢? | 年齢?

商品

誰? (個人?)

み 細分化シート

お客様は何人?

お客様のイメージ
絞り込み

お客様となる人が
いかに多く分かるか

どの様な形にしたいか

この商品を
どうやって売るか

売場で役に立つか自信があるか

お客様と取り柄は
いかに近いか
どこに売りたいか

小売店に売れるかどうかわかるか?

お客様は誰?

やりたい商品の仲間

お客様が何をしたいか
いかに理解できるか

お客様のニーズをどう満たすか

売場の種類が分かると
いい

売場は?

お客様が何をしたいか
分かるか

取り柄は40代という
女性の商品とイメージ
に合うかどうか

商品と売場
お客様のニーズは?

1. ○ ⇒ ☆ が
わかるか

自分の取り柄が
わかるか

売場の考え方は?

自分のニーズは?

儲かるかどうか分かるか

女性も自分の
売場は?

女性も商品と取り柄
があるものを売れるか
売場のイメージ

2. どう売りたいか
分かるか

売場のイメージ
どう売りたいか

商品開発ができない人の悩み 細分化シート

利益率が分からない

お客さんはどのくらいの
利益にしたいのか分からない

成果物として何を提供
すればよくなるか?

お話し商品として
何を得意とするか?

2. 何を商品にして良いか
分からない

納期・送料の仕組み

企画を決めてもそれの実行
はできない・分からない

おと他の物と比べて
いい点・悪い点と分からない

商品は何段階用意する
良いか

何種類用意する良いか

納期・送料の仕組み

どこまでスリットするの
か

売上の後のコストは?
?

どうやって売りたいか
不明

どれくらい儲けたいと
分かるか? (いくら
儲けたいか)

作りたいものを
どうやって作るか

商品開発ができない人の悩み 細分化シート

デザインが
合からない

？ 製品の仕様が
合からない

メーカーが
合からない

お客様のニーズを
理解できない？

販売のシステム？

いくら？

商品に自信がある
ため売りたい

ネット or 11PC？

商品を売るのに
どこまでお金がかかる？

法人向けか？

？ どのくらいお金がかかる
合からない

返品率が高いと不安

5 どうして売れないのか
いかに合からない

7/11に真似て売りたい
思っているけれど

6 費用はどれくらいか
合からない

10 自分と商品の自信が
ない

1

商品開発ができない人の特徴

販売の仕組みと
販売戦略の仕組み

ライバルを分析できる
いかに早く
この業界に入る

ライバル2に
対しては
対抗策は
あるか

そもそも商品、物があるものを
売るのが情報を知るのが決めた

ライバルを
見つけては
どうするか
見たいか

相談相手

ニーズがあるのか
わかるか

スケジュール計画に
わかるか

ライバルの
強み弱みは
わかるか

作業者の
スキルは
どうなのか

ビジネスパートナーを
見つけることができるか

市場の
規模は
どのくらいか

それで
役に立つかどうか自信がない

競合他社が
どこにいるか

競合の
強みは
どこにあるか

ターゲットは
どこにいるか

その考え方がわからない

悩みの種類が
よく分かっていない

それが考えつかない

お客さんが何に悩んでいる
か分からない

悩みの種類がよく分かって
いない

何を商品にしてしまえば
いいか

もっと良い物は探せるか
良い物ができると決まってる

どうやってやるか
1歩も進まない

0⇒1がわからない

自分の取り柄が
わからない

2

商品開発が

分化シ-

高品質かつコストを下げたい
お金のかかるのかわからず

開発費用の
削減したい

値付をどうした
方がいいか

仕荷のよすか
のかわからず

商品に何段階
用意した方がいいか

金額設定

適切な商品提供の
形がわからない

何種類用意した
方がいいか

利益率がわからない

開発費用の削減が
わからない

BEPがわからない

決めたけど
本当にいいか？

どうすればお金に
なるか

お客さんは、どこ
にしたいかわからない

儲けがどうか
わからない

お客さんの競合が
わからない

生活がどうなるか
わからない

法人向け？
個人向け？

取り扱いはいつか
お金のなる？

どのプラットフォーム
を使うかわからない

取り扱いはお金の
商品、ビジネスの
タイプ

ノウハウは何か
技術やノウハウ

男性・女性向け？
年齢で分ける？

3

商品開発ができない人の悩み 細分化シート

返品されたら不安になる

集金方法がわからない

業界の地位がどうなるか?

利害関係がどうなるかわからない

この儲けの幅と明らかならぬところをいかに開くかわからない

客がどこにいるかわからない

新製品の仕方がわからない

あと他の物を絡めたいか... いろんなものを不安にする

インターネットか? 直接販売か?

安全策がわからない

商品に愛着、自信はありますか? 誰か売ってくれませんか?

だれに言平価してもらうかわからない

お客はどのくらいいるかわからない

起業資金がいくらなの?

どうやって売りたいか?

売れ残ったとどうしよう?

いつか自分の商品に自信がある

売れた後のことがさっぱり分からない

丸-11 対処法がわからない

PR-7の仕方がわからない

(1) どんな結果がどうなるか?

どうやって売りたいかわからない

企画と実行とをそのまゝのまゝにしかたをどうするか?

お客さんとなる人がいくらかわからない

市場規模がわからない

アポイントポイントがわからない

商品開発ができない人の悩み 細分化シート

<ターゲット>

自分のコースを商品化
出来ない人

自分のコースの分析が
出来ない人

開発に困っている人

<商品内容>

3冊に向けて出る

自分のコースの分析
棚卸しが出る

ワーク教材

<商品名>

<提供方法>

テキスト教材

音声教材

<3冊のポイント>

自分の強みが
伝わる

キャッチコピーが
明確になる

<販売方法>

インターネット

<価格>

商品開発中 商品開発ができない人の悩み 細分化シート



教材のクオリティ

商品開発の外部
発注がわかるか

開発期間は?

教材の章の
（組み立て方）

ターゲット
価格

特典って必要?

⑭ お客様の悩みが
わかるか

教材のサイズ

ターゲット
価格

17. お客様の絞り込み方が
わからない

18. 商品を何段階用意
したらよいかわからない

19. 何種類用意したら
いいかわからない

35.
法人向け、個人向け

37.
良いものがたくさんある

34
男性、女性向け? 年齢層?

25
企画を3ヶ月2ヶ月の単位
のみにして3ヶ月・6ヶ月

38
ターゲットの幅を狭く、ターゲット
価格帯を絞るべき

8. お客様の悩みが
わからない

商品開発ができない人の悩み 細分化シート

5/2

① どうして売れないのか
わからない

見返り
(現金のみ)

利益率を上げたい

② 売れ残りの在庫
どうやって処分したい

商品の形態の
変更が難しい

提供の仕方が

商品のサイクルが
わからない

セールスパーセント
が低い

利益のバランスが
悪い

商品に対する
自信がない

23. 儲かるかどうか
わからない

20. それで役に立つか
自信がない

5. どうやってターゲットを
絞りたいか

4. どうすればお金が
貯まるかわからない

36. 商品の愛着、他の人が
買って!

33. インターネットが
直接売った方が

32. 販路の2つとか
分かつた方がいい

27. 在庫が
増えるのはどうして
なのか

29. 売れ残りの商品に
自信がない

24. 利益率が
わからない

7. 納品の仕方が
わからない

6. 価格をどう
設定したいか?

21. 返品されたら
不安になる

30. 売れ残りの
在庫をどう
処分したいか?