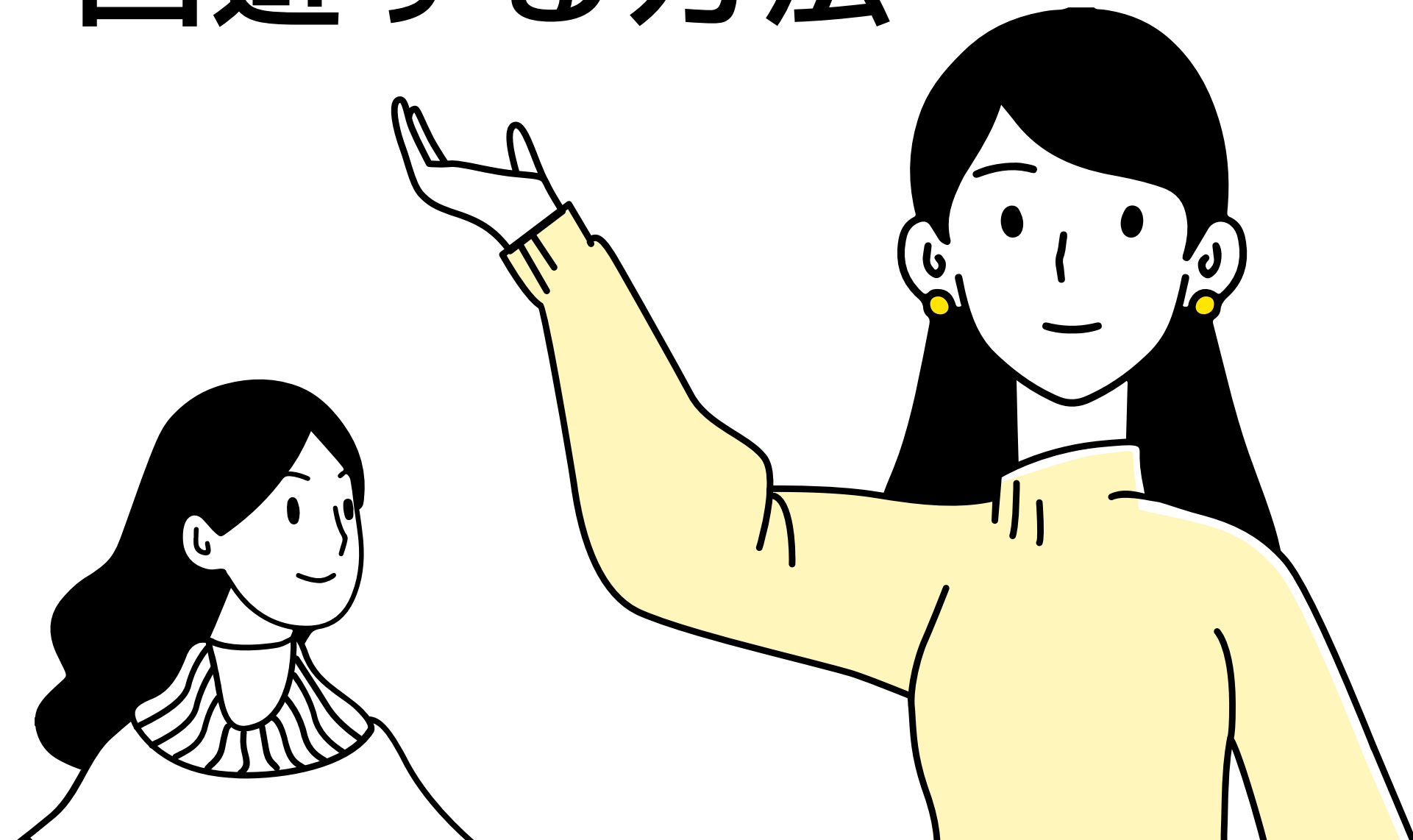
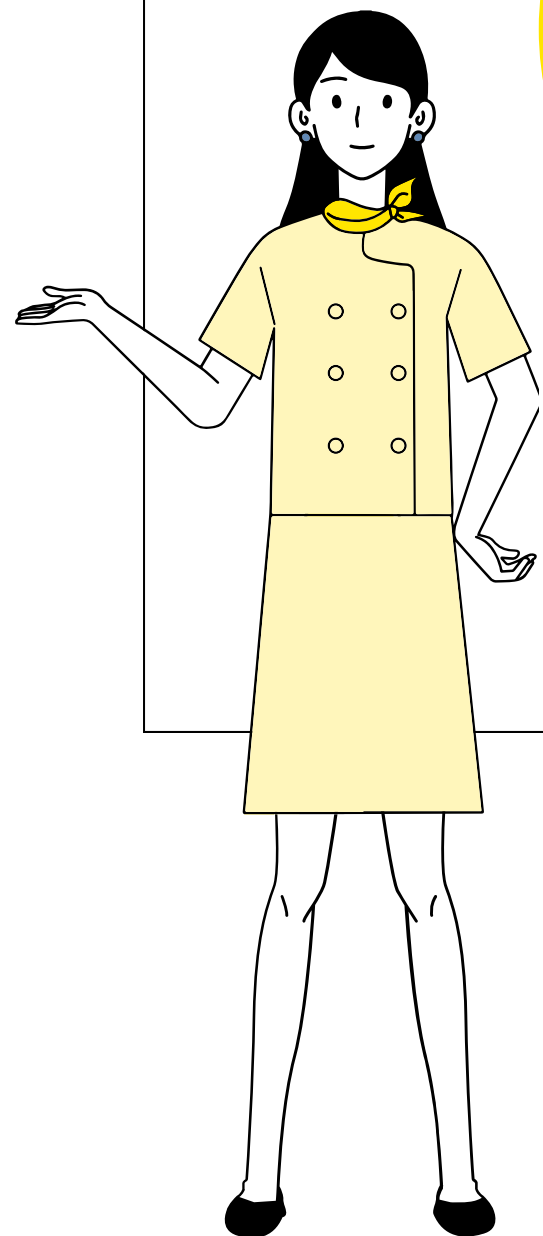


「独自サービスづくり」で 陥りがちな落とし穴と 回避する方法





これまでの
講座で
お伝えしたこと

自分で自由にコントロールしながら
仕事をしたければ
「独自サービスをつくろう！」
だけど…難しいけどね！

「独自サービス」をつくらなくていいや！
一生受託でやっていく！というあなたは
ここからの講座は時間の無駄なのでそっと動画を閉じてください

「独自サービス」をつくって人の役に立ちたい！ だけどいざ挑戦してみると



- 1 誰も興味のないサービスをつくってしまった
 - 2 他のアドバイザーとの違いをアピールできずに選ばれなかった
 - 3 集客や雑務が仕組み化できずに忙しくなった
- ……ということになりがちです

迷走してしまい…根拠のない努力をしてしまう



もしかしたらあなたは、

- めっちゃ有名なインスタグラマーになれば単価も売上も上がるかも！
- 雑誌にのったり本を出版したりしてブランド力をアップすれば、楽に稼げるようになるかもしれない！
- 主婦雑誌のWebライターをすれば読者に名前を覚えてもらえるかも！
- ちょっと変なことを言ったりしてキャラを立てれば目立ってるかも！

……という根拠のない努力をはじめてしまうかもしれません

その結果…悩みの無限ループに突入



誰に向かって発信してるんだっけ？

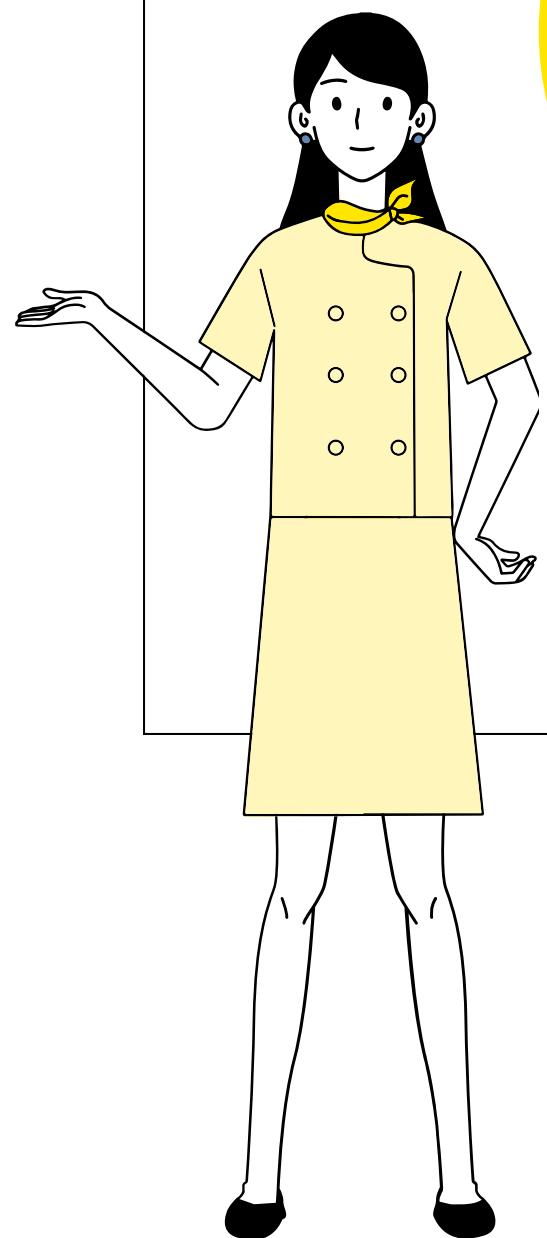
そもそも有名になんてなりたくないのに

自分らしくない発信を頑張り続けて疲弊



やっぱり自分にしか
提供できないような
独自サービスを
先につくるべきなんじゃ
ないかしら

……という悩みに戻ってきていませんか？



正解です!!

ぐるぐる考え、試してきて結局は
「独自サービスをつくって
ヒットさせるしかないのでは？」
という結論にたどり着いているあなたは…

おめでとうございます！
あなたの考えはピッタリ正解です

結局は難しかろうが何だろうが
ここをめざしていくのがおすすすめなのです



手伝う → 解決する → 困っている

① to B

② to C

大変でも「独自サービス」をつくり
効率よく集客から販売までを
仕組み化することができれば…

自分の好きな時間に
自分の好きな場所で
自分の好きな相手のために
仕事ができ
自分も楽しくお金がもらえる

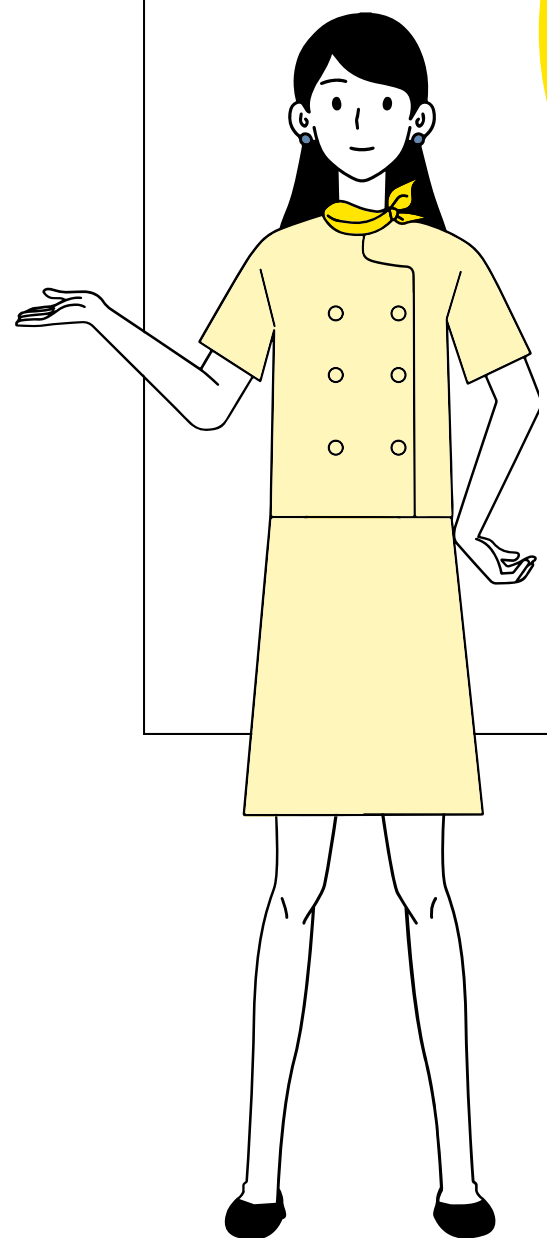
そんな状況をつくりだすことができます



たくさんの学習と
成長が必要です！

「独自サービス」
をつくって
必要としている人に
届けるという
ゴールに向けて
進んでいきましょう

まずは
陥りがちな
落とし穴と回避方法を
お伝えします



独自サービスの
大きな落とし穴
1つ目

ほとんどの人の挫折の原因となる
大きな大きな落とし穴それは…

「誰にも求められないサービスをつくっちゃった」
という落とし穴です

恐怖！誰にも求められないサービスをつくった



告知をしたのに反応がゼロ…ッ！

自分では絶対いいサービスだと思ったのに

申込みゼロッ！お蔵入りッ！

あああああああああああああああ 涙



恐ろしいですね

考えるだけで目から汗がでます

でも、ご安心ください！

そんな体験をしたのはあなただけではありません

というより、昔から多くのベンチャー企業や個人事業主がこの

「誰にも必要とされないサービスを頑張ってつくってしまう」

という落とし穴を経験しています

「確実に需要のあるサービスを生み出す方法」

そして、こんな悲劇を防ぐために近年では

- リーンスタートアップ
- 顧客創造

……などの手法が発達してきていて

「確実に需要のあるサービスを生み出す方法」が
開発されてきています。

トヨタとか、Yahoo!とか、Instagramとかはこの手法で成功しています



だけど…誰にも必要とされないサービスを つくる人が後を絶たない現実



それは…

「リーン…ッ?！」

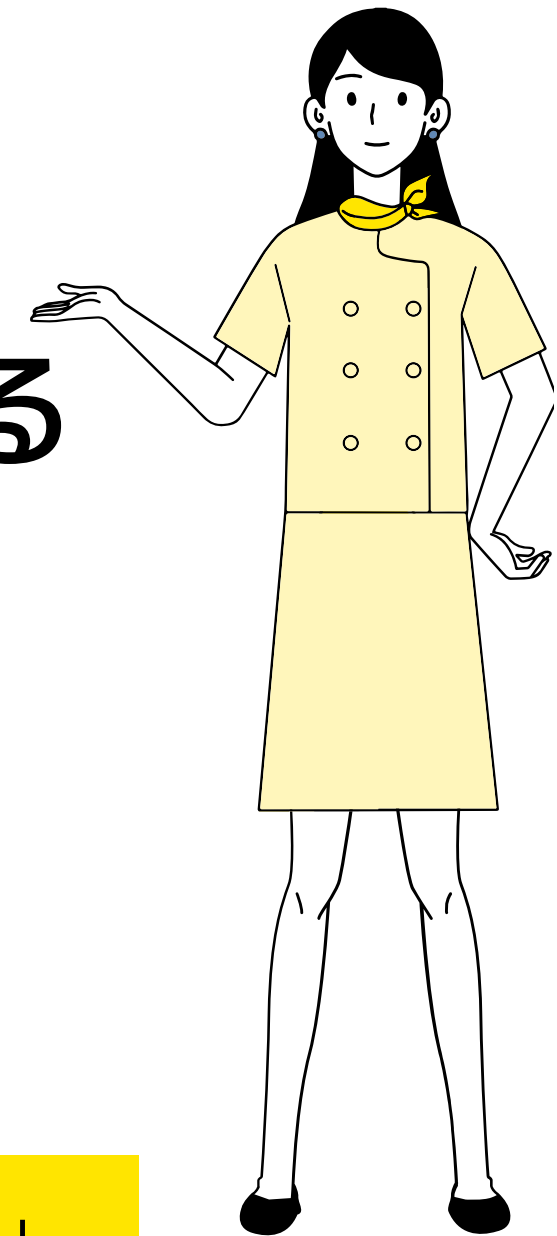
「こきやくそうぞう~?！」

何それどんなこと?! 私にわかるように説明して!

ていうか、できるようにしてくれないとできないよ~!!

という方がほとんどだからなんですよね

明日からのLINE講座では
専業主婦あがりの
整理収納アドバイザーでも実践できる
「確実に需要のあるサービスを
生み出す方法」
についてお話していきますね



整理収納アドバイザーのサービスづくり・集客の専門家「裏トノエル」