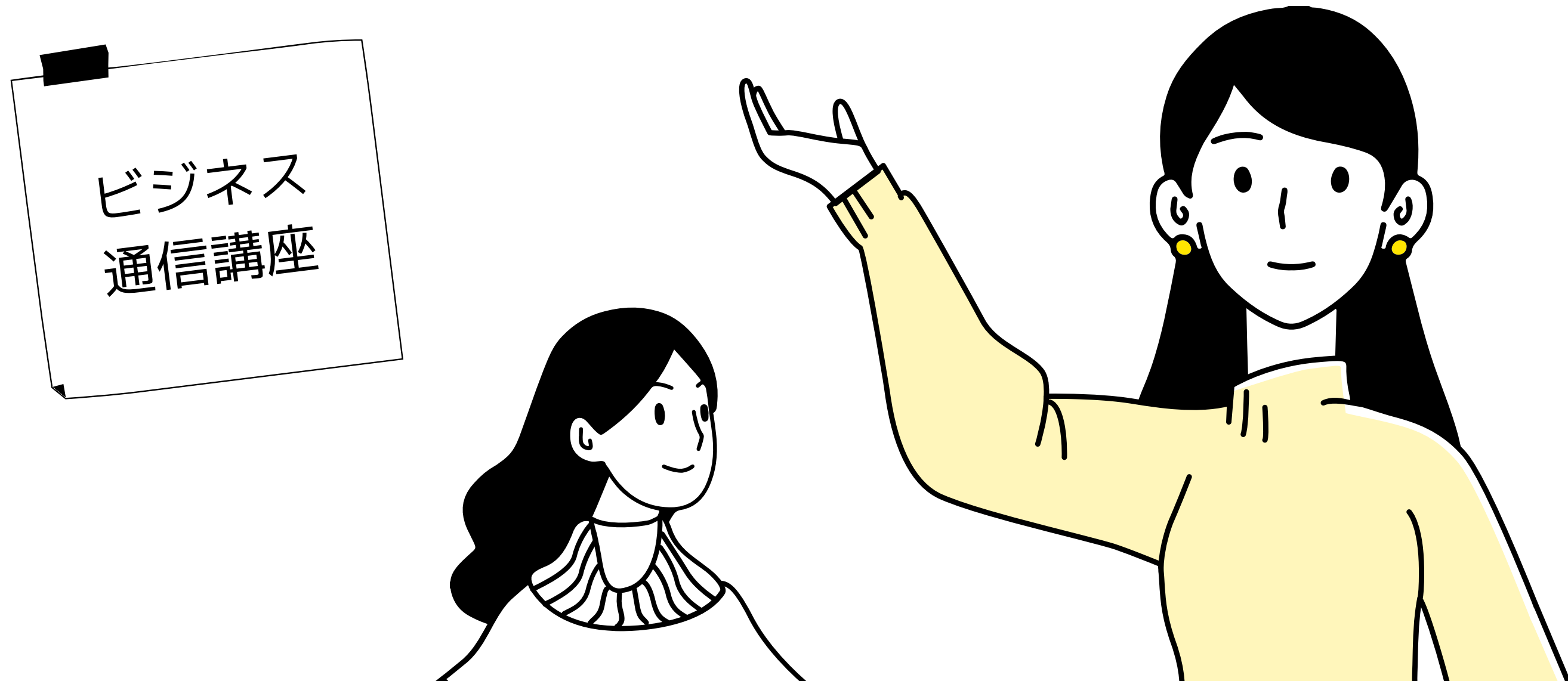
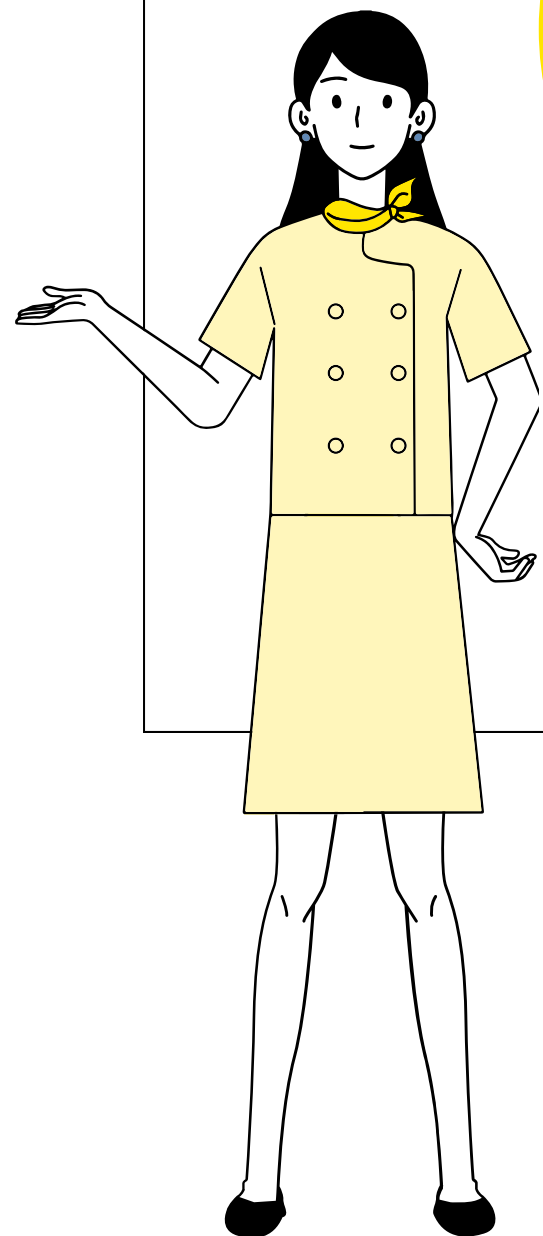


# 確実に需要のあるサービスを 生み出す方法





突然ですが  
趣味はありますか？

これから

「確実に需要のあるサービスを生み出す方法」  
をわかりやすく説明していくために  
あなたの趣味に置き換えてイメージしてみ  
ていただきたいとおもいます

なにかハマっている趣味や  
がんばって身につけようとしているスキルはありませんか？

# ひとつ趣味を思い浮かべてみてください



- パン作りがうまくなりたい
  - アクセサリー作りが趣味
  - 子どもの服やバッグをつくるのが楽しい
  - ガーデニングや野菜作りをしている
  - 産前の体形に戻すべくヨガにハマっている
  - 英会話ができるようになりたい
  - おいしいコーヒーを淹れて飲みたい
- ……なんでもかまいません

# ではヨガで話を進めます



あなたは産後の体形を何とかしたくて始めた「ヨガ」にハマっています

あなたの憧れは、若いころに有名だった元モデルのYさん

2人の子どもを出産後、崩れた体形や心をヨガに出会って戻すことができたそう

# ではヨガで話を進めます



Yさんとは、あなたも子どもの年齢も近くて  
そのうえあなたが理想としている  
体形を維持しています

そんなYさんが最近、

産後の体を引き締める！

子育て中のあなたもできるヨガのポーズとコツ

というテーマでインスタライブをはじめました

# ではヨガで話を進めます



「まさに私のことだわ！」と思ったあなた  
もちろんインスタライブを見ますよね

それから毎週日曜日の20時からスタートする  
インスタライブを楽しみに待つようになり  
紹介されたヨガのポーズを  
毎日試すようになりました

# ではヨガで話を進めます



最近では、久しぶりに会った友だちに  
「あれ?! きれいになった?」  
なんて言われたりするようにもなりました

「Yさんのおかげで  
体形もキレイになってきたし心も整ってきて  
夫や子どもにも優しくなれているわ」  
……と、うれしく感じています

# さあ本題です



ヨガの効果を実感したあなたは  
「本格的にヨガを習いたい」と思うようになり  
近所のヨガ教室の情報などを集め始めていました

そんなとき、Yさんからインスタグラムで  
お知らせがありました

# さあ本題です



お子さんがいても大丈夫！  
産後の体を引き締めてYのような体形をめざす  
心も体も整えるオンラインワンデーレッスン

募集人数は30名というお知らせです  
価格も特別高いわけではありません

インスタグラムのフォロワーは1,000名程度ですが  
感謝のコメントも多くて  
根強いファンがいるのがわかります

# さあ本題です

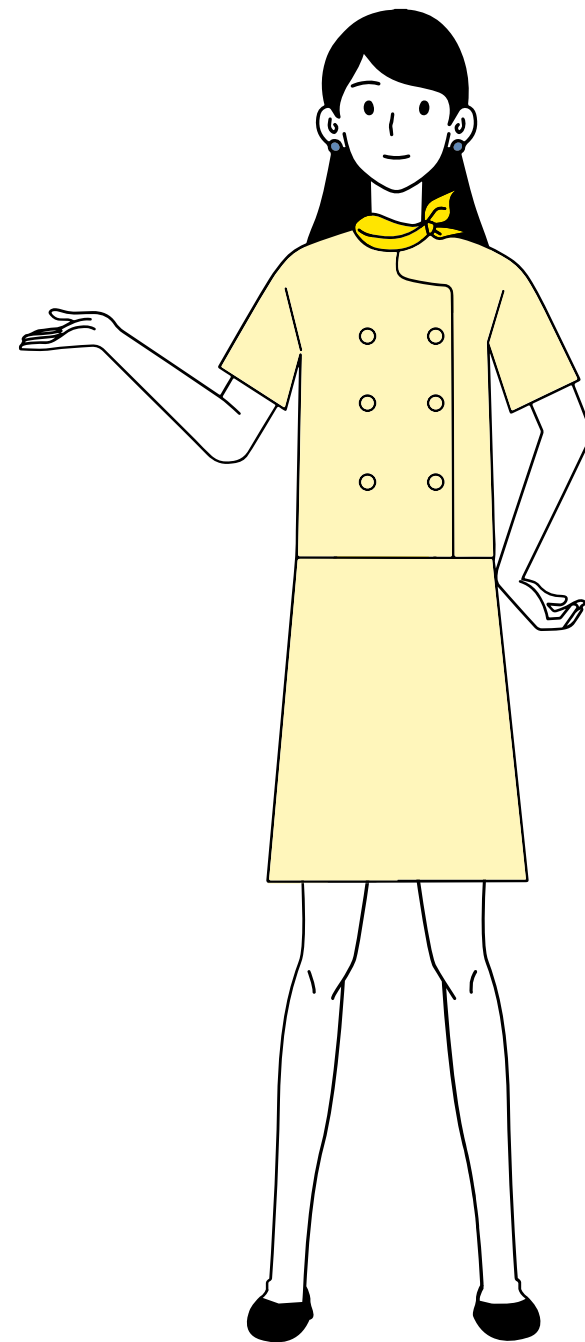


あなたは思いました

**「参加したい！！でも一瞬で  
満席になっちゃうだろうな」**

はい、妄想は終わりです

# この瞬間に「独自サービスづくり」の全てがある



この話をきいてきたあなたは、ほぼ確実に

## 「即、満席になるだろうな」

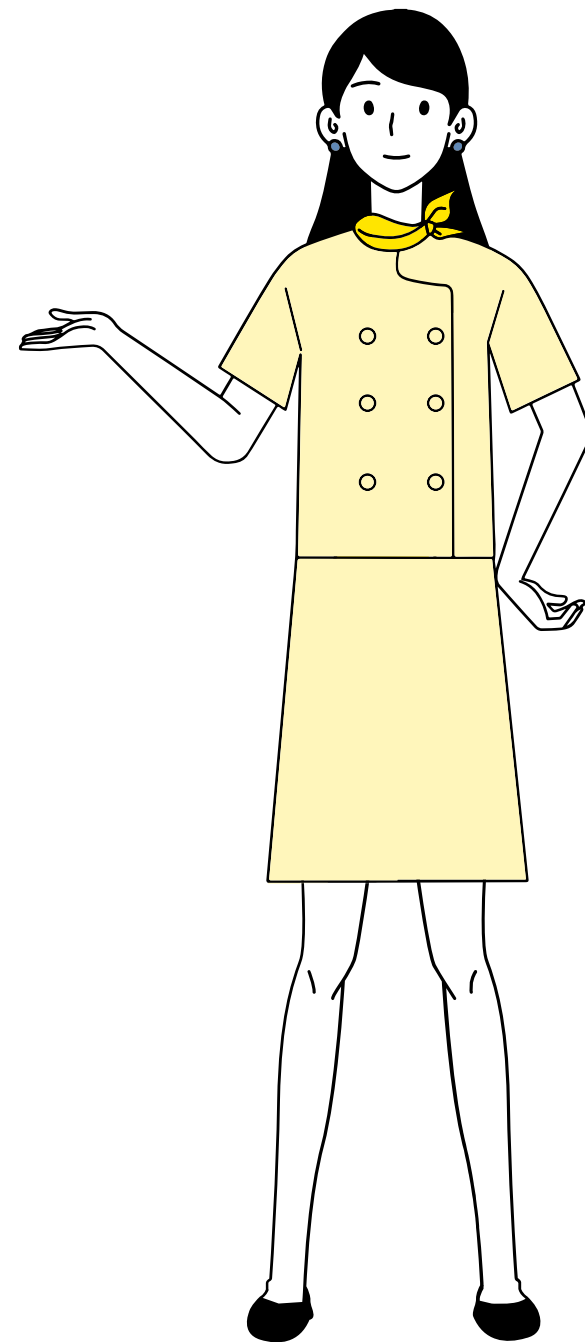
……と思ったはずで

では、なぜ「満席になるだろうな」と思ったんでしょう？

あなたが「満席になるかわからない」じゃなくて

「ほぼ確実に満席になる」と感じた理由があるはずで

# この瞬間に「独自サービスづくり」の全てがある



逆に言えば、この短いストーリーの中に

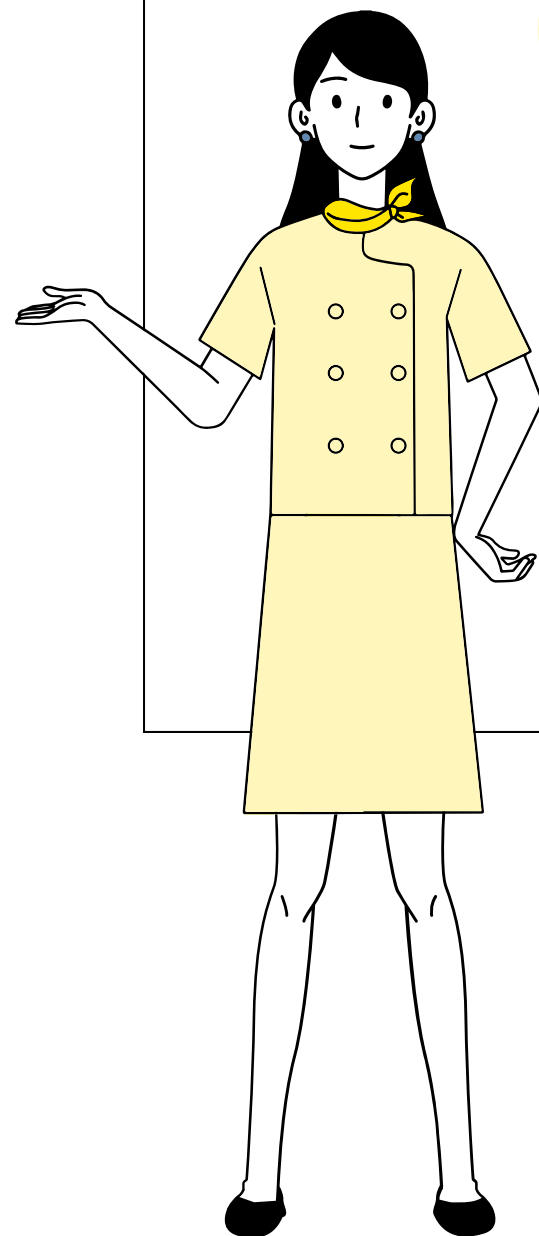
## 「確実に需要のある サービスを生み出す方法」

……が詰まっていることになります

さあ、それを言語化して  
突き止めていきましょう

どうすれば  
「独自サービス」が  
確実に売れるように  
なるのか？

なぜあなたは  
「即、満席になる！」  
と思ったのでしょうか？



ここで  
本日のワークです

ここまでの話を聞いてきて  
なぜあなたは  
「即、満席になるだろうな」  
……と思ったのでしょうか？

できるだけ言語化できるようにノートなどに書き出してみてください  
完璧な正解はありません  
自分の言葉で言語化することに価値があります

明日のLINE講座では  
ヨガのYさんのワークの答えと  
サービスの発表前に  
確実に売れる状態をつくる方法  
についてお話していきますね

