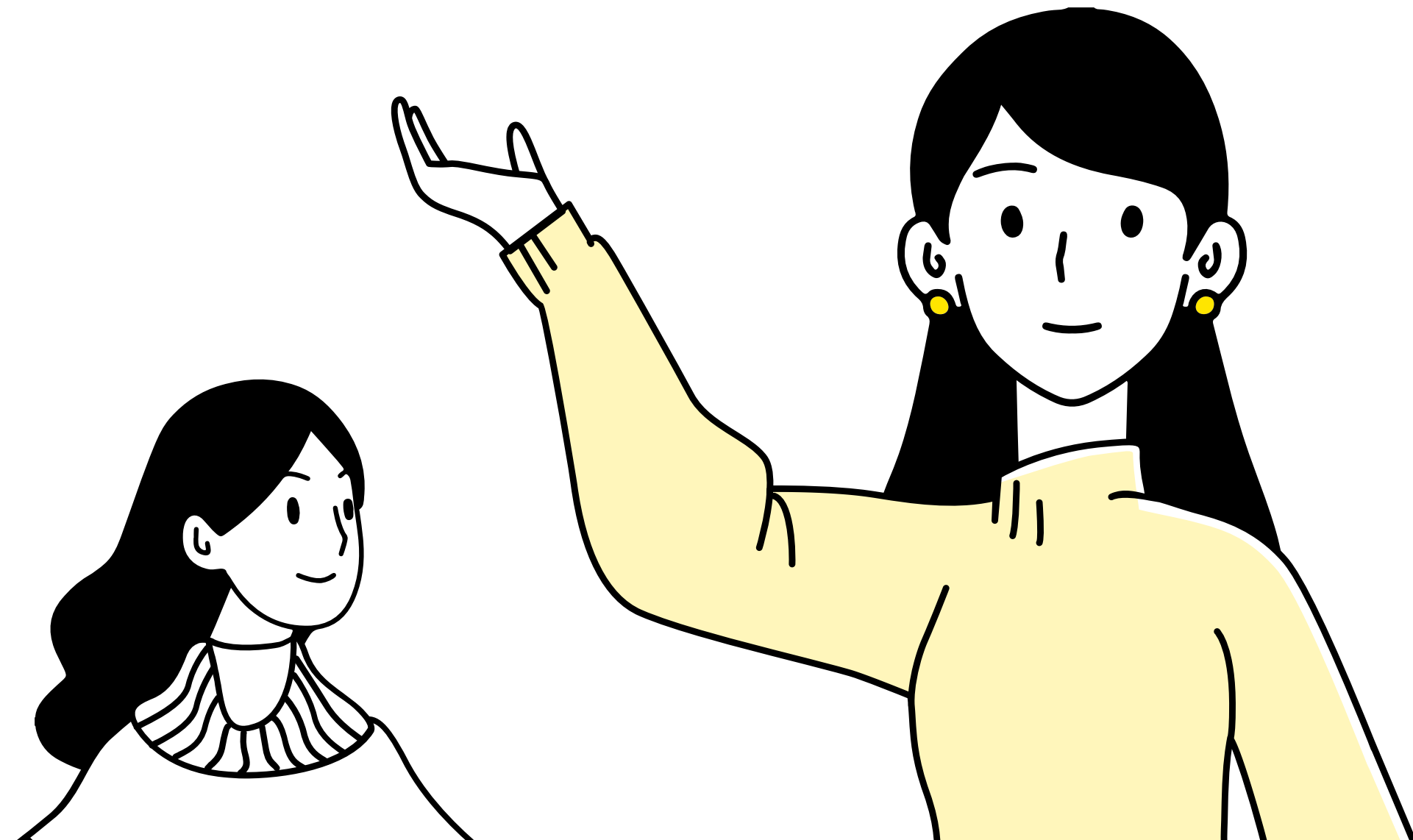
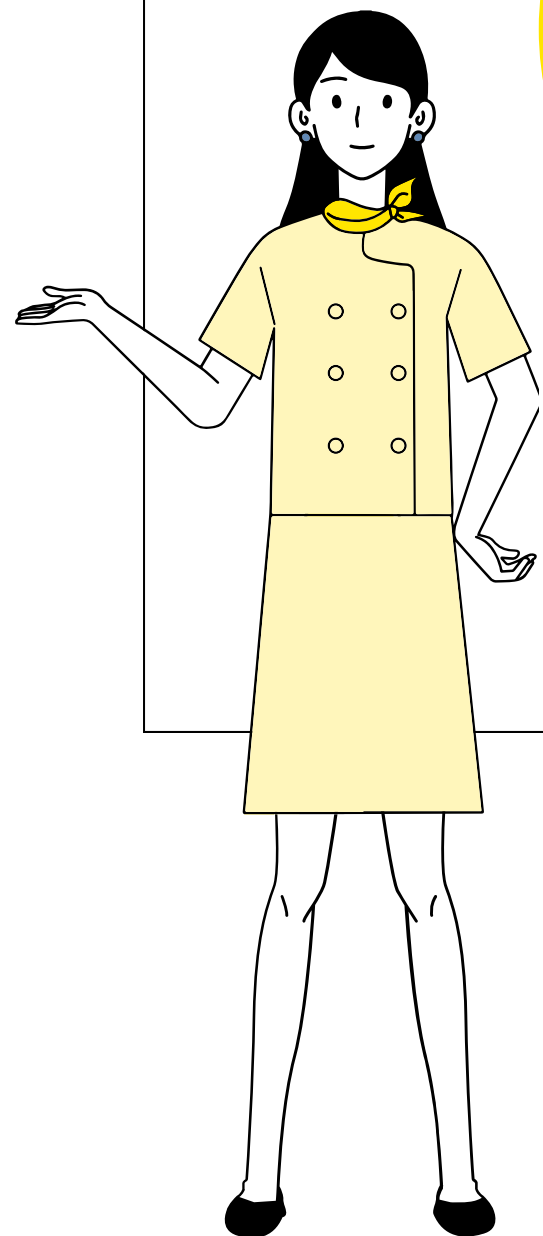


強みを活かし弱みも活かす 「SWOT分析」





自分と世間の
強みと弱みを
把握する

「SWOT（スウォット）分析」をご紹介します
マーケティング戦略で使われる
「思考フレームワーク」のひとつです

整理収納サービスを立ち上げる前の
トノエルが何をどう分析したかをご紹介します

スウォット
SWOT分析

自分（内部環境）

世間（外部環境）

プラス面

【強み】

【機会】

マイナス面

【弱み】

【脅威】

自分（内部環境）

世間（外部環境）

プラス面

【強み】

- 整理収納・引越しの経験
- PC・スマホの作業が好き
- 文章を書くのが苦にならない
- ネット・SNS鑑賞が趣味
- コツコツ真面目に取り組める
- 困っている人に誠実に対応できる

【機会】

- 整理収納・引越しが大変だけど、様々な事情で訪問サービスを利用できない人がいる
- 子育て中やフルタイム勤務で深夜早朝にしか作業できない人がいる
- 夫がPCのシステムに詳しい

マイナス面

【弱み】

- 知らない場所や知らない人の家に行くのは緊張する
- 日時・場所の固定した予定が苦手
- 一般的な仕事への勤労意欲なし
- 顔も名前も出したくない
- 育児・家事で自分の時間が少ない

【脅威】

- 整理収納サポートサービスは訪問が主流（コロナ禍前）
- 有名な整理収納アドバイザーはすでにたくさんいる
- 転勤族で引っ越しが多すぎる
- 近所に知り合いや友だちが少ない

人は制限があるほうが
何か新しいものを
生み出しやすい

**表に書き出すと
客観的に
自分の立ち位置を
把握できる**

マイナスの反対は
プラス！
新しいことを
発想するヒントになる

自分（内部環境）

世間（外部環境）

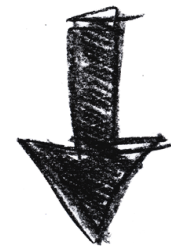
マイナス面

【弱み】

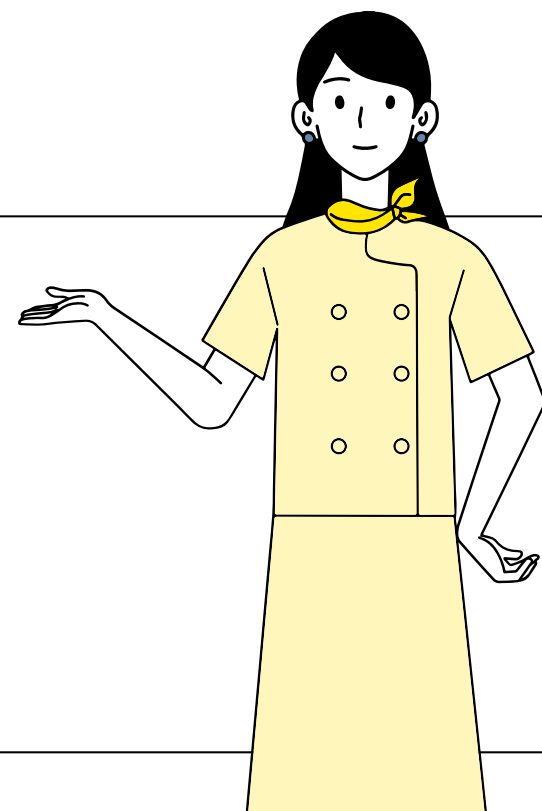
- 知らない場所や知らない人の家に行くのは緊張する
- 日時・場所の固定した予定が苦手
- 一般的な仕事への勤労意欲なし
- 顔も名前も出したくない
- 育児・家事で自分の時間が少ない

【脅威】

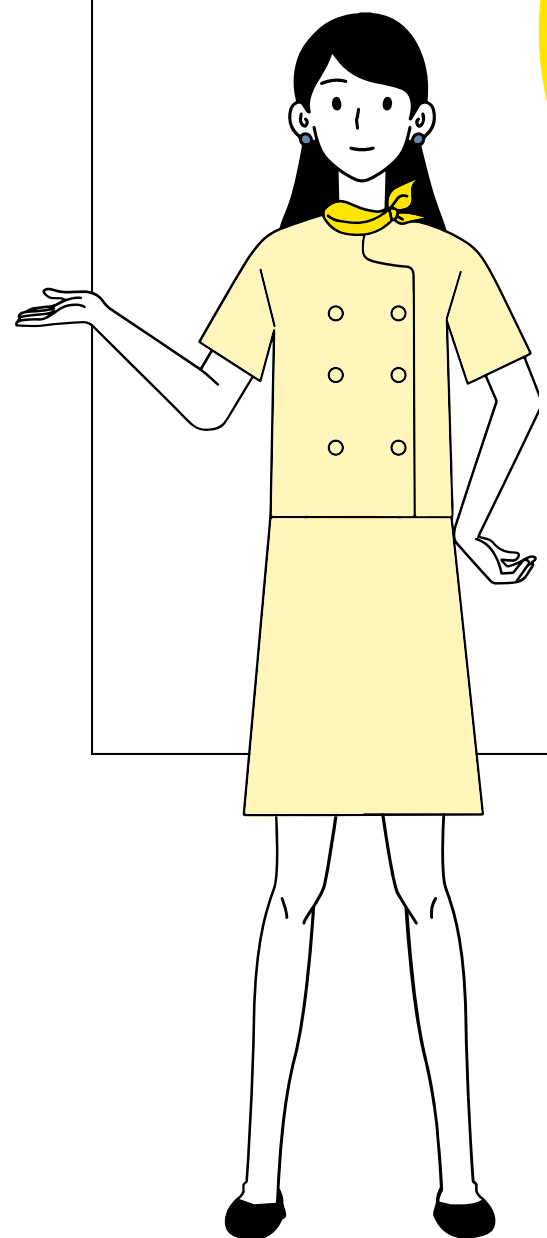
- 整理収納サポートサービスは訪問が主流（コロナ禍前）
- 有名な整理収納アドバイザーはすでにたくさんいる
- 転勤族で引っ越しが多すぎる
- 近所に知り合いや友だちが少ない



プラスに変換する



時間がかかってもいいので
圧倒的にわかりやすい「通信講座」と
匿名のオンラインで完結する「コンサル」のシステムをつくる



おそらく
業界初の形態の
オンラインサービス
が誕生した

2019年6月スタート
トノエル式「引越し通信講座＋コンサル」

2020年5月スタート
トノエル式「整理収納通信講座＋コンサル」

コロナ禍で訪問サポートからオンラインサポートに切り替える
同業者も多かったけど、独自のサービスを提供してきた

SWOT分析の注意点



- 新しいことを始めようと思っている今の段階で「苦手」と思っていることのほとんどは「知識不足」「経験不足」の可能性が大きい
- やっていく中で慣れて「得意」になることもあるかもしれないので、チャレンジ精神は失わないようにしましょう
- そのうえで本当に「苦手」だと感じることは無理しないほうが、あなたの個性になることもあるということ
- 経験値が少ないうちにSWOT分析を行うと、あなたの可能性を狭めてしまう危険もある

これだけは覚えておいてね

**弱みは強みに
変えられる！**

社会生活不適合者でも
サービスを生み出せる

マイナス
の反対は
プラス

脅威の
反対は
機会

弱みの
反対は
強み

自分の
得意を
活かす

苦手は
無理して
やらない

苦手も
個性