

①自分にとって都合のいいお客さん

×経営者は時間管理が下手だから時間管理コーチを雇いたいはず

時間管理が下手というよりも、時間が本当にない

時間管理することよりも、自分の代わり(効率化)を探している

×うつ病で働きたくても働けない人にコーチングで好きなことを仕事にしてほしい

本人に支払い能力がないのであればお金は払わない

うつ病で働けない人は、そもそも好きなことを仕事にするどころじゃない

お客さん自身が問題解決のために動いてる人でなければ成果は出せない

(ビジネスとしてやるべきことと、国がやるべきことは違う)

②ターゲットを絞り込めていない

×英会話を習いたい人をターゲットにする

「英会話」といっても、どこで使うのか、どこまでのレベルなのか？

×恋愛で悩んでいる人をターゲットにする

出会いがない人なのか、2回目に繋がらない人なのか、付き合った後の悩みなのか？

ペルソナを絞る理由は、お客さんの状況によって悩み・価値観が違うから

できるだけ具体的に絞り込めないとメッセージが曖昧になってしまう

ターゲット選定の間違い

- × 自分にとって都合のいいお客さん →○○を教えたい、○○を伝えたい(自己中心)
- × ターゲットを絞り込めていない →30代～40代の女性(曖昧)

どんな人が、何をしています、何に困っていて、何を実現したいのか

- ・見込み客はその問題解決にお金を支払っている(問題意識がある)
- ・見込み客に支払い能力がある(お金を払う意志がある)
- ・見込み客は問題解決のために行動していて、達成したい目的がある

お客さんは商品が欲しいのではなく、**問題解決したい・願望実現したい**
→必要としていない人に、必要でないものを「売ろうとする」ことは詐欺と一緒に

ターゲットリサーチのポイント

ターゲットの欲求(苦痛、願望) + 経験(5W1H)を具体的にする

H・・・Health(健康・病気・ダイエット・筋トレ・食事)

A・・・Ambition(夢・仕事・就職・転職・キャリア・人生)

R・・・Relation(人間関係・恋愛・結婚・離婚・家族・友人)

M・・・Money(借金・遺産・詐欺・投資・副業)

→1つ1つのシーンを具体的にすることでターゲットの困り事が見えてくる

身の回りにある困り事から探してみる(あなたの過去、現在、人間関係)

いつ、どこで、誰と、何を、どのように、どれくらい →具体的な悩み、願望は具体的な経験からでしか生まれない

ターゲットに提供できる解決策は？

①代行

宅配
飲食
ウーバーイーツ
ベビーシッター
ハウスクリーニング
エステ
イベント事業
マッチングアプリ
デザイン制作
ホームページ制作
WEBライター
アフィリエイト（他人の商品を紹介）

※会社員、アルバイトは「代行」

誰が作った仕組みの一部の役割を担う
誰かの困り事を代わりにやってあげる

②教育

コーチ
カウンセラー
セラピスト
英会話レッスン
デザイン講師
占い
ダイエットトレーナー
料理教室
マーケティングコンサル
プログラミング講師

その人の悩み事に対する解決策をアドバイス
知識や経験を伝えて願望実現のサポートする

人は「なぜ」お金と時間を使うのか、
「どのタイミングで」「どこに」お金と時間を使うのか

ターゲットはどんな情報を普段から探しているのかか？

それは自分が提供できる解決策なのか？
自分以外の商品やサービスで解決できる方法はあるのか？