

幸せな女性起業家オンラインスクール

STEP 3 : 相手を知る



講師：薦田照代

プロローグ

① <STEP 1> と <STEP 2> は理解出来ましたか？

② 今回、学びたい事は何ですか？

③この講座が終わった時には、何を感じ、どんな状態でいたいですか？

<STEP 3> 相手を知る

● 相手を知る（教科書P60～63）

1. 読んで大事ななと思うところに赤線を引きましょう
2. 自分が出来ているなと思うところに青線を引きましょう
3. 自分が改善した方がいいなと思うところに緑線を引きましょう

※線は重複しても大丈夫です。

<STEP 3> 相手を知る

●なぜ相手を知ることが重要なのか？（教科書P60～62）

1. ビジネスは、（ ）と（ ）の交換

2. やってはいけない「売りたいものを売ること」

3. リサーチの重要性

<STEP 3> 相手を知る

- リサーチのコツ（教科書P61）

1. 人が関心を持っているものは何か？

2. 人が喜ぶことは何か？

3. 時代はどのように流れているのか？

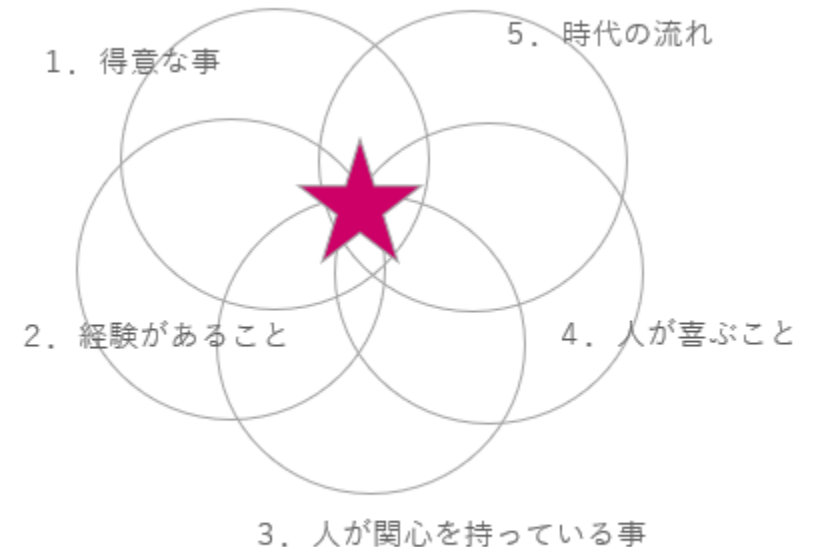
<STEP 3> 相手を知る

●キャッシュポイントについて

キャッシュポイントとは、お金に換えることができる、知識・経験・能力・スキル・強み

<この5つが交わるところがキャッシュポイントになる>

1. 得意な事 <STEP1>
2. 経験があること <STEP1>
3. 人が関心があること <STEP2>
4. 人が喜ぶこと <STEP2>
5. 時代はどのように流れているか <STEP2>



※自分がやりたいことは、含まれない

<STEP 3> 相手を知る

● リサーチの方法（教科書P61）

<お客さんがいる場合>

1. 一番正しい答えはお客さんが知っている = お客さんに聞く

2. 聞くポイントは3つ

- ①私をどこで知っていただけましたか？私を選んで下さった理由はなんですか？
- ②商品・サービスの良かったベスト3は何ですか？
- ③今後どんなサービスがあったらよいと思いますか？

3. アンケートを取る場合

やってはいけないこと→良い・普通・悪い と聞くこと。

<STEP 3> 相手を知る

● リサーチの方法（教科書P61～62）

<お客さんまだいない場合>

1. 自分が幸せにしたい人はどんな人か？ どんなお客様が理想なのか？を絞る

2. リサーチの方法

さりげない友達との会話からヒントを得る。
本屋さん・ネットでもリサーチする。

3. 日常でリサーチできる→視点を変える

<STEP 3> 相手を知る

- リサーチ全般でよくやってしまこと

自分目線で自分の感情を入れてしまう

自分の感情は入れずに、ただ事実だけを見る。

主観は入れない！

- リサーチシートを完成しましょう

ニーズがあったことを多い順番に書きましょう。

リサーチは多ければ多いほどよいので、時間をかけましょう。

まとめ

① <STEP 3>の内容は理解出来ましたか？

② 今回、学びたい事は学べましたか？

③ <STEP 3>を終えて、どんな状態にいますか？感じていることをそのまま書きましょう。

※課題はFacebookグループで！