

# 幸せな女性起業家オンラインスクール

## STEP 4 : マッチングした商品・サービスを作る



講師：鳶田照代

# プロローグ

---

- ① <STEP 3>の内容を理解して十分なリサーチができましたか？
  
- 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 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

### ● マッチングした商品・サービスを作る（教科書P64～67）

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 4> マッチングした商品・サービスを作る

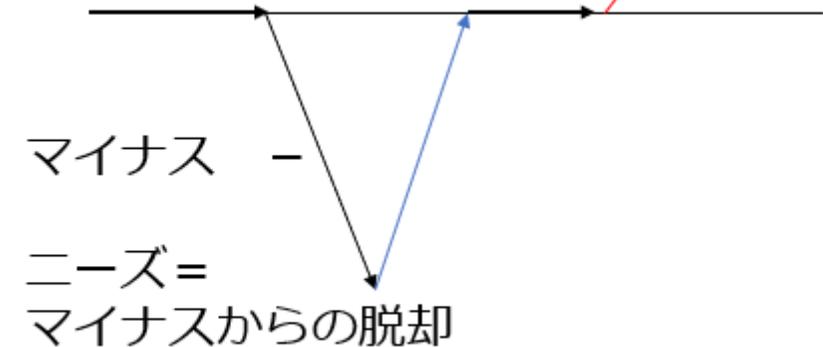
---

## ● ニーズとウォンツの話

ニーズとウォンツについて

プラス+

ウォンツ=プラスへの欲望



# <STEP 4> マッチングした商品・サービスを作る

## ● マッチングシートを完成させよう（教科書P63）

■ リサーチシートの結果

■ こんなことができますリスト

1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.

1 とマッチするもの（例）1と5と8
2 とマッチするもの
3 とマッチするもの
4 とマッチするもの
5 とマッチするもの
6 とマッチするもの
7 とマッチするもの
8 とマッチするもの
9 とマッチするもの
10 とマッチするもの

## <STEP 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

### ●商品・サービスのネーミングのコツ（教科書P68～69）

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 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

### ●商品・サービスのネーミングのコツ（教科書P68～69）

ネーミングが売れる、売れないを決めると言っても過言ではない！

ネーミングのコツ

1. だれに向けたものなのか？
2. どんな価値や結果を提供できるのか？
3. どんな方法を用いているのか？

形のないサービスほどこの3つが決め手になる！

## <STEP 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

● 価格の決め方と利益が出る商品・サービスを作りましょう（教科書P70～71）

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 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

- 価格の決め方（教科書P70）

値決めに悩む人が多い→「値決めは経営」と言われるほど

1. 相場に合わせる

2. 抵抗があるかないか？あるなら下げても良い  
あとから値上げすればよい

3. 受け取れる額からスタートするのが望ましい（価値とお金の交換）

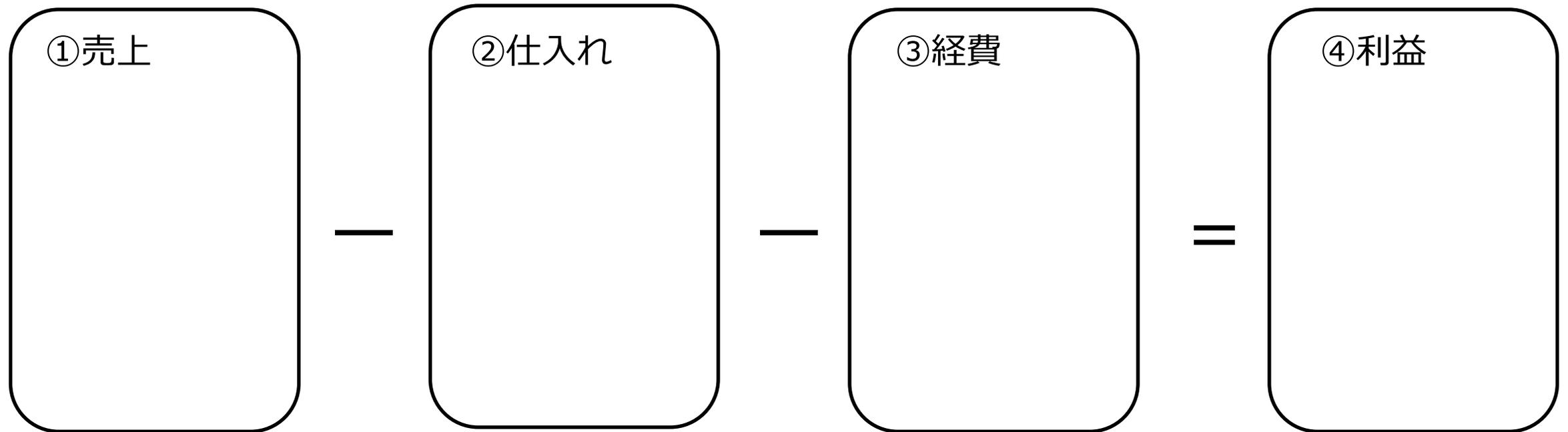
## <STEP 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

- 利益のが出る商品・サービスを作りましょう（教科書P70～71）

売上 = 利益ではありません！

1. 利益とは、①売上－②仕入れ（原価）－③経費＝④利益



## <STEP 4> マッチングした商品・サービスを作る

---

### ●商品・サービスを作ってみよう（教科書P67）

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

とにかく数を作る！

売れるとかうれないとかは、考えない！

淡々と作る！

# まとめ

---

① <STEP 4>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 4>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！