

<起業成幸コンセプト作成シート>

コンセプトとは …

- ①.どのようなお客さまに
- ②.どのような価値を
- ③.どのようにして

提供するのか、といった
事業概要の骨組みのこと。

①.どのような「個性と経験」か？

起業後、成果が出ずに行き詰まったものの、そこから、自分の「アドラー心理学好き」をビジネスに活かしていったところ、共感されるお客さまが増えるようになる。それまでに起業塾やビジネス講座、コンサルなどを渡り歩くジブシー状態だった経験やプロセスをコンテンツプログラムとして体系化

「個性と経験」の自己理解

- ・才能、能力、経験、学び、キャラ
- ・独自のコンテンツ

①.どのような（課題の）お客さまか？

「資格やスキル」でうまくいと思い込んで起業したものの、成果が出ずに、「こんなはずじゃなかったのに」と、社会とのつながり感がなくなって苦悩している中高年個人起業家の方

「お客さま層」を決める軸

- ・過去の自分、再現性あるノウハウ
- ・課題解決、目標達成

②.どのような価値（ベネフィット）か？

売れる「個性と経験」を活かしたコンサル型コンテンツビジネスを構築し、そこに「共感」したお客さまが集まり、社会とのつながり感を取り戻して幸せな成功を手に入れる

お客さまの「価値」や「変化」

- ・お客さまが商品サービスを取り込んだ後の「嬉しい」状態

③.どのようにしてか？（手法、形態）

「問う」「考える」「体感する」「創る」といったワークをしながら伴走する、1to1個人講座『売れる「個性と経験」で幸せ起業プログラム』によって、コンサル型コンテンツビジネスの仕組みづくりをサポートする
幸せな個人起業家コンサルタント

お客さまとの「関わり方」

- ・教える「コンサルタント」「インストラクター」etc.
- ・導く「コーチ」「ファシリテーター」etc.
- ・聴いてあげる「カウンセラー」「セラピスト」etc.

◆コンセプトフレーズ〔上記をまとめると・・・〕

「資格やスキル」でうまくい起業したものの、
「こんなはずじゃなかったのに」と苦悩している中高年個人起業家の方が、
『幸せ起業プログラム』によって、「個性と経験」を「お客さまの価値」に変換して、コンテンツビジネスとして再構築できる。
そこに「共感」するお客さまが集まり、社会とのつながり感を取り戻して幸せに成功するサポート

