

# あなたの売りたい商品を見つけよう！ 「誰に何を売るのか？」発見シート

## 【お願い】

ここに記載されている内容は、すでにあなたも聞いたことある・知っていると感じるようなシンプルなものです。

ですが、**ダメされたと思って、真剣に取りくんでみてください。**

このシートをダウンロードしてくれたということは、間違いなくあなたは意識・向上心の高い方です。

しかし、意識・向上心が高いと1つだけハマりやすい罠があります。

それは「知っている」とすぐに考えてしまうことです。

「あっ、それ知ってる」「これは知ってる」と思った瞬間に、脳の思考・学ぶ姿勢は停止します。

だから、「知っている」ではなくて、「**できているか？**」と考えながらワークに取りくんでください。

=====

## 【注意】

必ず、紙に書いて文字にしてください！

「頭の中で考えるだけ」はNGです。

=====

## 【ワーク】

### 【起業したい、そもそもの理由】

⇒この答えは、あなたの行動力・モチベーションキープに役立ちます。

Q. そもそも、なぜ、あなたは起業したいのでしょうか？

Q. どんな仕事でも自由に選べるとすれば、どんな仕事がしたいですか？

### 【誰に売る？】

1：あなたは誰の力になりたいですか？どんな人の役に立ちたいでしょうか？

2：なぜ、その人なのでしょう？その人じゃないといけない理由がありますか？

3：本当にその人で良いですか？

4：最終的に、その人に何を伝えたいですか？

### 【何を売る？】

5：あなた何でも実現できます。「1」で考えた人に、何をしてあげたいですか？

6：なぜ、「5」で考えたことをしてあげたいのですか？

7：「5」で考えたことをすると、「1」で考えた人は、どんな嬉しい思いをしますか？

8：「5」で考えたことをして欲しいと、「1」で考えた人は、本当に望んでいるでしょうか？

=====

以上、8つの質問を考えて

**あなたは「誰に」「何を」売りたいのか？**

考えてみましょう。

まずは、1度に全てクリアになることは難しいので  
定期的に8つの質問について考えることをおすすめします。

もしわからないこと、もっと聞いてみたいこと、疑問があれば  
こちらからご連絡ください。

⇒ [https://ynagashima.com/post\\_lp/free-skype/](https://ynagashima.com/post_lp/free-skype/)