

## 【自分の商品の強み発見ワーク】

- ①自分の商品の強み作ったとしたら、どんなことがアピールできるか書き出す。  
(すでに自分が起業家となり、お客様がバンバン来ているイメージで書く)

【あなたは、だれに対してサービスを提供しますか？(どんな悩みを持っている人に?)】

【あなたは、提供するサービス・商品は、ライバルと比べて、どこがすごいのですか?】

【あなたの商品は、お客様にどんな驚くべきメリットがありますか?】

【あなたが、自分の商品を売れる理由(専門性・実績・経歴)はどこにありますか?】

【あなたは、なぜその商品でビジネスをしようと思ったのですか？（想い、ビジョンを書く）】

【あなたは、商品を買ってくれたお客様にさらにできるフォローのサービスは？】