

**あなたの中に眠るお宝を  
見つける 4 つの質問と  
売れるコンセプトを作る  
メイキングシート！**

次の4つの質問で「売ってみようかな」というものを決めてください。

Q1 他人より少しだけ知識があると思うジャンルは？

Q2 3年以上してきた仕事、趣味は？

Q3 酔っぱらうとしゃべってしまう事は？

Q4 問題、トラウマ、コンプレックスを解決しようとして学んだ知識やスキルは？

例

市ノ澤の場合は

Q1 他人より少しだけ知識があると思うジャンルは？

子供にサッカーを教える知識と人の集め方

チラシ作り、口コミの起こし方

Q2 3年以上してきた仕事、趣味は？

石材加工と副業、サッカーコーチ

Q3 酔っぱらうとしゃべってしまう事は？

サッカー日本代表の話をよくする。

Q4 問題、トラウマ、コンプレックスを解決しようとして学んだ知識やスキルは？

子供のことで悩み、心理学、スピリチュアルを学んだ

こんな感じで答えていくのですが、幼児期からさかのぼり内観していくと出てきます。

その中で赤文字のテキストのようにキーワードを抽出していきます。

## コンセプトを決める

次にコンセプトを決めていきます。

1:商品、サービス名

2:一言で言えばどんなこと

3:詳細

では実際に、市ノ澤でいくと

1:商品、サービス名

サッカークラブの集客法

2:一言で言えばどんなこと

口コミを起こすチラシ作り

3:詳細

お金をかけずに人を集めるには口コミが最適。そのためにはチラシに口コミが起きやすいように話を載せ仕掛けていく。何万枚もチラシを刷るようなものではなく、すでにいる会員さん、もしくは体験者に配すので少部数から始めることができる。そのため、自宅のプリンターで刷ることもでき費用も抑えられる。小予算で集客できる「口コミチラシの作成方法」です。

これで、売る商品、サービスができたので SNS やプラットフォームを利用して販売していきます。

これくらい簡単に始めることができます。

また、売れなかったらどうしようと最初は考えがちですが、テスト販売のつもりでとりあえず始めてみるのがとても重要なことです。

売ればラッキー！売なくてもリスクはありませんので  
ぜひ、チャレンジしてみてくださいね。

ご質問、ご相談があればご連絡くださいね。

[info@masaaki-ichinosawa.com](mailto:info@masaaki-ichinosawa.com)

**あなたの味方 市ノ澤征明**