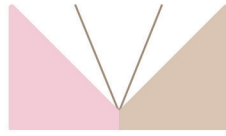


Welcome to My Biz School



心が変われば行動が変わる

行動が変われば習慣が変わる

習慣が変われば人格が変わる

人格が変われば運命が変わる

= 思考(感情)は現実化する

Secret Biz School 受講の心構え

- ◆売るのではなく「幸せを届ける」のがビジネスである
- ◆お客様を幸せにすることにエネルギーをかけること
- ◆自分は「世界一の〇〇」であると信じ抜くこと
- ◆どんな出来事も全て自分の思考や行動の結果であると理解すること
- ◆自分はどんな困難をも突破できる能力があると信じ抜くこと
- ◆成功を得るためには初動のエネルギーが必要と理解すること
- ◆今やっていることの結果は3ヶ月以降に出ることを理解すること
- ◆わからないことはまず自分で調べる癖をつけること
- ◆学んだことはすぐにアウトプットをすること

私は絶対に〇〇になる！

Day1 Goal Sheet

①今回の講座で持ち帰りたいものを書き出しましょう。

②今回の講座で学んだことや気づきがあれば書き出しましょう。

③次回に向け、24時間以内にできることを決めましょう。

③次回の講座までにやるべきことをリストアップし、取り組みましょう。

やることリスト	いつやる？
次回までに今日書ききれなかったワークに取り組みましょう！	
次回までにホームワークに取り組みましょう！	

Present for me



自分軸プロフィール



自分でビジネスを始めるにあたり、何よりも大切なことは

「自分自身を知ること」です。

ただ商品をお届けすればいいということではありません。

「あなたがお届けする商品」にこそ価値があります。

他の誰とも比べなくていい、唯一無二の自分を知り、セットアップをしましょう。

⑥誰に届けたい事業か

③あなたを表す色

①あなたの人柄

⑧あなたのサービスを
受けたお客様の未来

何者にも
揺るがされない
あなたの軸

④スキル・できること

⑤職業・職種

②目指すイメージ

⑦ニーズ・
求められること



あなたが難なくできることは何でしょうか？

あなたがよく他人から褒められることは何でしょうか？

あなたが熱意を持ってやりたいことは何でしょうか？

あなたの成功体験から共通のパターンを見つけ出してみましょう

負けない！競合分析



競合は、共に成長し合う存在。共通のお客様と一緒にサポートしていく同志。
競合に勝とうとしなくていいんです。あなたはただ、競合に負けなければそれでいい。
「勝たなくていいけれど負けないように」。同じようで全く異なる考え方なのです。

	Aさん	Bさん	Cさん
どんな事業？ どんな肩書き？			
メニューと価格			
誰のどんな 悩みを解決する？			
強み			
弱み			

あなたが救うべきペルソナ設定

それでは、あなたが幸せをお届けしたい「最高のお客さま像」を設定してみましょう！
 あなたはどんな人にお客様としてお越しいただきたいですか？
 過去のあなたを今のあなたが救ってあげるイメージで設定していきます。
 思いっきりワクワクしながらイメージしてみましょう。

お名前		どんな顔・どんな雰囲気？
年 齢		
性 別		
社会的立場・職業		
家族構成		
一ヶ月の資金		
判断基準	左脳（理論）・ 右脳（感情）	

性格・人となり・価値観・口癖	お悩み・解決したいこと
情報源・メディア	好きなファッション・世界観

	朝～午前						午後～夕方						夜						深夜						
	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	0	1	2	3	4	5	6
ONの 過ごし方																									
OFFの 過ごし方																									

コンセプトと一目惚れプロフィール

ここまで分析してきたものをまとめてみましょう。
天職ワークを参考に、あなたのコンセプトを決めましょう。



どんな人の

どんな悩みを

どのように解決する

天職(何をする人)

刺さるキーワードの選出

コンセプトとキーワードをもとにキャッチコピーやプロフィールを作ります。

一瞬で伝わるビジネス(アカウント)ネーム

心を鷲掴みにする一行目

権威性・プロっぽさ・こだわりを箇条書きで