



# 「オンライン商品」の作り方

フェーズ2. 「Who」ターゲットの設定

ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける

# 目次

フェーズ2を進める上での注意点	3
フェーズ2の全体の流れ	4
ラッコツールとGoogleキーワードプランナーについて	5
具体的な手順とあなたのワークシートについて	6
ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける	7～25
あなたが見つけた顧客の「ニーズ」	25
フェーズ1 ステップ1完了	26
途中で行き詰まったら	27

# フェーズ2を進める上での注意点

このフェーズを進めるにあたっては、Google広告への登録が必要となります。

Google広告への登録にはクレジットカード情報の入力が必要であり、登録完了後即座に 200円の引き落としが発生します。

こちらをご承知の上でフェーズ2を進めて頂くよう、お願い申し上げます。

# フェーズ2の全体の流れ

ここでは、ターゲットの設定を行います。

フェーズ1で決めた、あなただけのオンライン商品に関連する「顧客のニーズや悩み」を分析することによって、ターゲットを決定します。

「顧客のニーズや悩み」を分析するステップは全部で3つあります。

**ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける**

ステップ2. Yahoo!知恵袋から顧客の「悩み」を見つける

ステップ3. ミルトークから顧客の「声」を見つける

3つのステップは、ワークシートに沿って進めます。

本ワークシートでは、ステップ1を行います。

# ラッコツールとキーワードプランナーについて

ラッコツールとキーワードプランナーは、両者とも顧客の「ニーズ」を抽出するツールです。

キーワードプランナーでは顧客の「ニーズ」を数値として見ることができますが、ラッコツールではそれができないため、2つのツールを併用します。

顧客の「ニーズ」の抽出は、下記の手順で行います。

1. キーワードプランナーを使うために、Google広告のアカウントを作成する。
2. ラッコツールを使って、顧客の「ニーズ」である「キーワード」を抽出する。
3. ラッコツールで抽出した顧客の「ニーズ」を数値として見るために、抽出したものをキーワードプランナーへ移す。

# 具体的な手順とあなたのワークシートについて

7ページ～25ページには具体的な手順を載せてあります。

25ページ目にはあなたが見つけた顧客の「ニーズ」を記載できる欄を設けています。

手順に沿って、あなたも行ってみましょう！

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける1

【Google広告のアカウント作成】

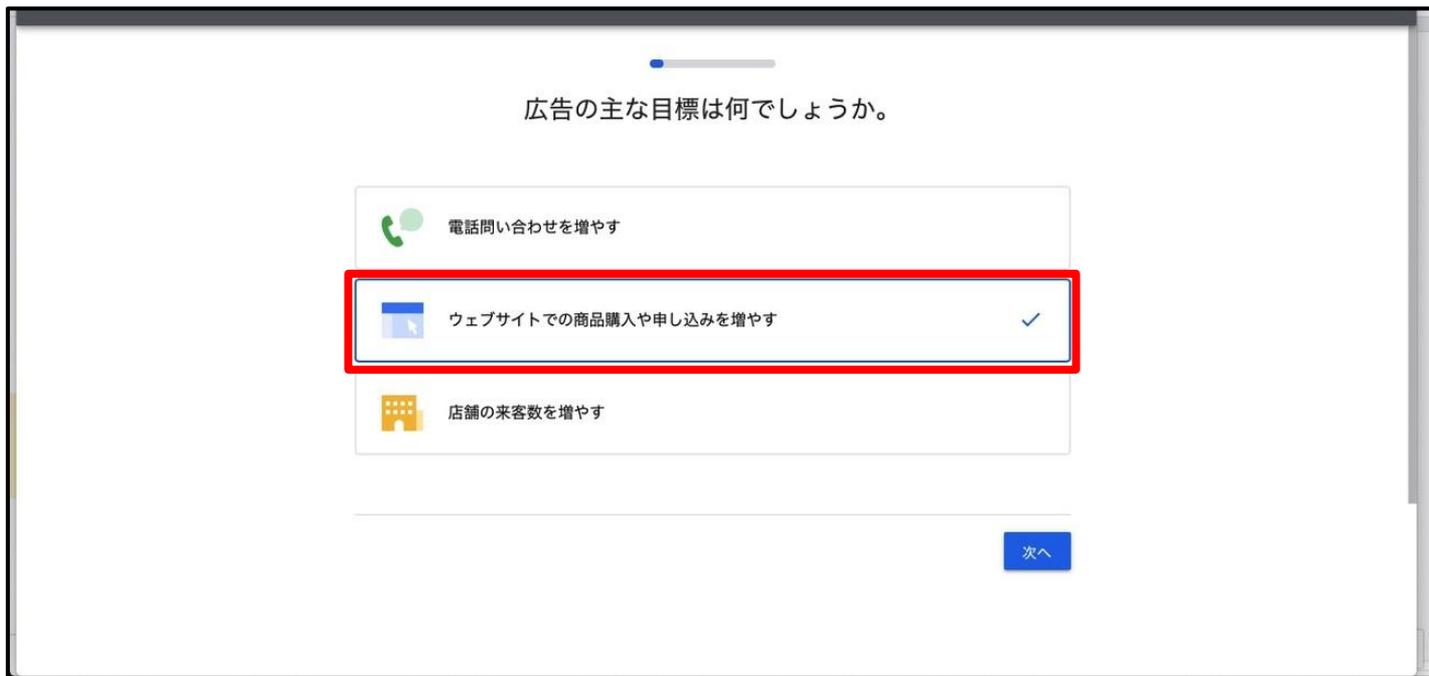
1. Google広告にアクセスする。[https://ads.google.com/intl/ja\\_jp/getstarted/](https://ads.google.com/intl/ja_jp/getstarted/)
2. 今すぐ開始をクリックする。



# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける2

【Google広告のアカウント作成】

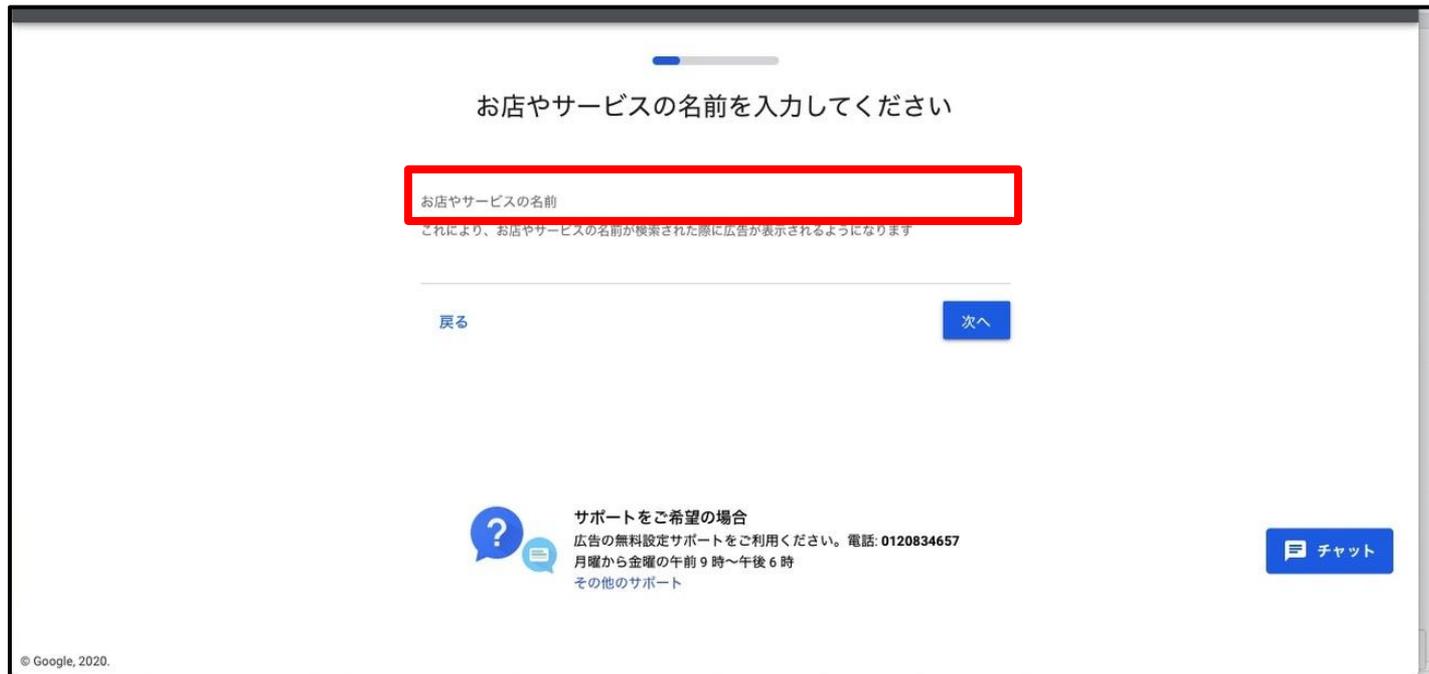
3. 「ウェブサイトでの商品購入や申し込みを増やす」をクリック。



# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける3

【Google広告のアカウント作成】

4. サービスの名前を入力する。



お店やサービスの名前を入力してください

お店やサービスの名前

これにより、お店やサービスの名前が検索された際に広告が表示されるようになります

戻る 次へ

サポートをご希望の場合  
広告の無料設定サポートをご利用ください。電話: 0120834657  
月曜から金曜の午前9時~午後6時  
その他のサポート

チャット

© Google, 2020.

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける4

【Google広告のアカウント作成】

5. ウェブサイトの URLを入力する。

「ありがとうございました。」という画面に移ったら、「次へ」をクリックする。



お客様の広告をクリックした後でユーザーに表示されるページを入力してください

ウェブサイト

ウェブサイトのURLを入力してください。ウェブサイトのURLを入力し、広告の無料設定サポートをご利用ください。電話: 0120834657  
月曜から金曜の午前9時～午後6時  
その他のサポート

戻る 次へ

サポートをご希望の場合  
広告の無料設定サポートをご利用ください。電話: 0120834657  
月曜から金曜の午前9時～午後6時  
その他のサポート

チャット

© Google, 2020.

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける5

【Google広告のアカウント作成】

6. 広告を作成する。

作成した広告は後で編集できるので、ここでは適当に入力しても問題ありません。

広告を作成します

広告見出し 1 0 / 30

広告見出し 2 0 / 30

広告見出し 3 0 / 30

説明文 1 0 / 90

説明文 2 0 / 90

広告に電話ボタンを表示する

日本 電話番号

広告見出し 1 | 広告見出し 2 | 広告見出し 3  
説明文 1. 説明文 2.

ヒントをお探しますか？ 効果的な広告の作成方法に関する詳細

戻る 次へ

チャット ×

広告の作成についてご不明な点がございましたら、お気軽に Google 広

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける6

【Google広告のアカウント作成】

7. 広告を作成して、「次へ」をクリックする。  
作成した広告は後で編集できるので、ここでは適当に入力しても問題ありません。

広告を作成します

広告見出し 1 0 / 30

広告見出し 2 0 / 30

広告見出し 3 0 / 30

説明文 1 0 / 90

説明文 2 0 / 90

広告に通話ボタンを表示する

日本 電話番号

広告見出し 1 | 広告見出し 2 | 広告見出し 3  
説明文 1. 説明文 2.

ヒントをお探ですか？ 効果的な広告の作成方法に関する詳細

戻る 次へ

チャット ×  
広告の作成について不明な点がございましたら、お気軽に Google 広

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける7

【Google広告のアカウント作成】

8. 「次へ」をクリックする。



# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける8

【Google広告のアカウント作成】

9. 「次へ」をクリックする。

次は、広告を適切な地域に表示します

住所付近で広告掲載

特定の郵便番号、市区町村、地域で広告掲載

東京 × 川崎市 × 松戸市 × 川口市 × 市川市 ×

千葉市 × 木更津市 ×

郵便番号、都市、都道府県または国を追加



設定した地域にいるユーザーと、その地域に関心を持っているユーザーに広告が表示されます。地域に関する詳細

戻る **次へ**

チャット ×

広告の作成についてご不明な点がございましたら、お気軽に Google 広

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける9

【Google広告のアカウント作成】

10. 広告に使う予算を入力します。ひとまず、最低額の¥ 198を入力しましょう。  
入力後、「次へ」をクリックします。

求める成果を達成するための予算を設定します

予算を選択

予算を自分で入力する 通貨: 日本円 (¥) ▾

¥ 197 1日の平均予算

予算の最少額は1日あたり ¥197です。

1日の推定クリック数

わずか 多数

- ✓ クリックされた場合のみ費用が発生します
- ✓ 予算はいつでも変更できます
- ✓ 広告はいつでも一時停止できます

広告費用は日によって平均予算を下回ったり、平均予算の最大2倍に増えたりすることがありますが、1か月の請求額が、1日の平均予算に1か月の平均日数を掛けた額を超えることはありません。 [詳細](#)

[戻る](#) [次へ](#)

サポートをご希望の場合  
広告の無料設定サポートをご利用ください。電話: 0120834657  
月曜から金曜の午前9時～午後6時  
その他のサポート

チャット

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける10

【Google広告のアカウント作成】

11. 「次へ」をクリックします。



# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける11

【Google広告のアカウント作成】

12. お客様情報と支払い情報を入力し、利用規約に同意するにチェックを入れ、送信をクリックする。  
これでGoogle広告のアカウント作成は完了です。

The screenshot shows a payment and terms page for Google Ads account creation. It includes sections for payment type (Automatic), payment method (Credit/Debit card), and a terms and conditions section. A red box highlights the 'I agree to the Google Ads terms and conditions' checkbox, and another red box highlights the '送信' (Send) button.

お支払いタイプ

自動支払い

このサービスの費用を後からまとめてお支払いいただけます。ご利用限度額に達するか、前回の自動支払いから30日が経過すると、その時点で自動的に請求が行われます。

お支払い方法 ②

# カードの詳細

クレジット（デビット）カードの住所は上記と同じ

次の利用規約をよくお読みください。法的拘束力のある仲裁によって異議申し立てを解決することも記載されています。

**Google Asia Pacific Pte. Ltd. 広告プログラム規約**

本広告プログラム規約（「本規約」）は、Google Asia Pacific Pte. Ltd.（「Google」）と、本規約に署名するか、本規約を電子的に承諾する事業者（「お客様」）との間で合意されたものです。本規約は、(i) 本規約に関連してお客様に付与されるアカウントからアクセスできる、または(ii) 参照により本規約に組み込まれる、Googleの広告プロ

Google 広告の利用規約に同意します。

戻る

サポートをご希望の場合

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける12

【Google広告のアカウント作成】

13. Google広告の画面に移ったら、画面右上のツールアイコン(スパナのマーク)をクリックし、「エキスパートモードに切り替える」を選択します。

14. 下記画像の画面に切り替わったら、キャンペーンをクリックする。  
すると、先程作成した広告が出てくるので、緑色になっている部分をクリックし、「一時停止」に変更する。  
この作業を行わないと、料金が引き落とされる可能性があるため、注意して下さい。

キャンペーン	予算	ステータス	キャンペーンタイプ	↓ クリック	表示回数	クリック率	平均クリック	費用	コンバージョン	コンバージョン	コンバージョン
[Redacted]	¥198/日 ¥6,019/月	一時停止	スマート	0	0	-	-	¥0	0.00	¥0	0.00%
合計: すべてのキャンペーン (削除済みを除く)				0	0	-	-	¥0	0.00	¥0	0.00%
合計: アカウント	¥0/日			0	0	-	-	¥0	0.00	¥0	0.00%

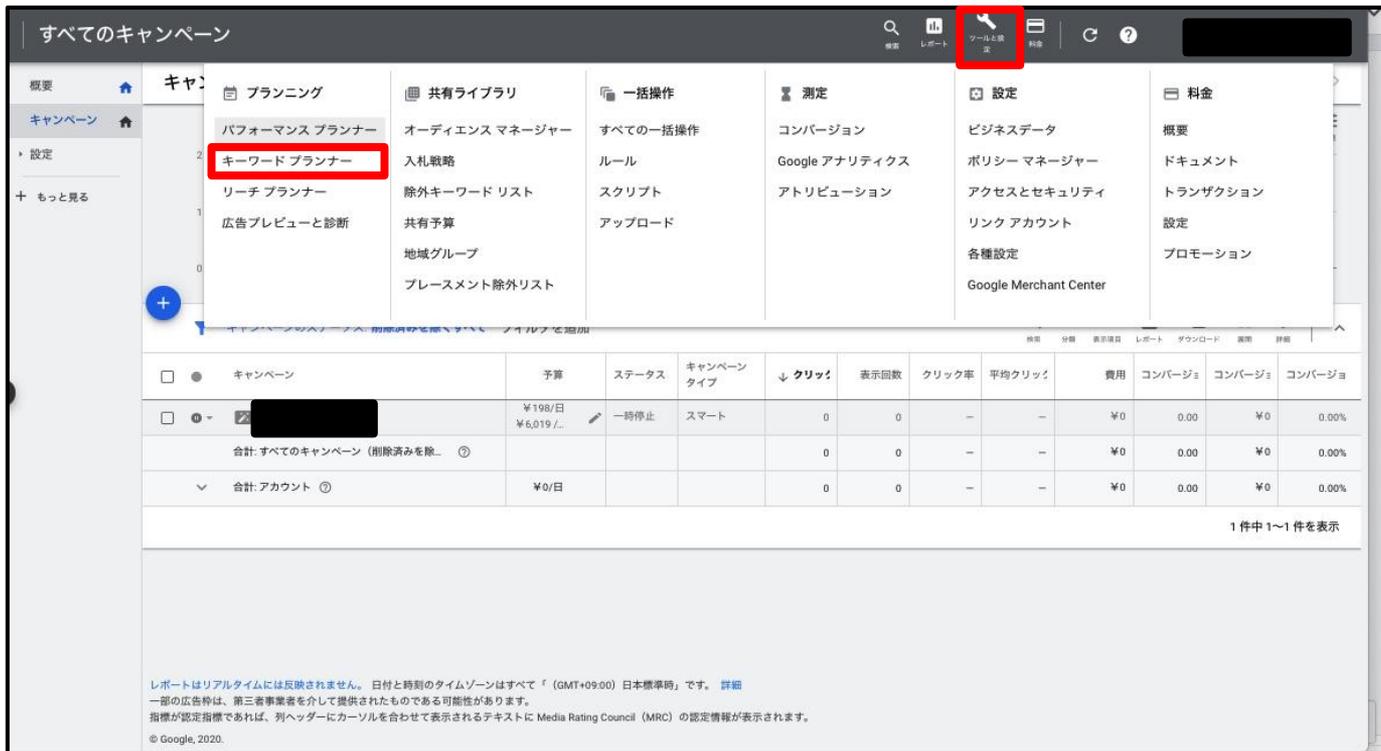
1件中1~1件を表示

レポートはリアルタイムには反映されません。日付と時刻のタイムゾーンはすべて「(GMT+09:00) 日本標準時」です。 詳細  
一部の広告枠は、第三者事業者を通じて提供されたものである可能性があります。  
指標が認定指標であれば、列ヘッダーにカーソルを合わせて表示されるテキストに Media Rating Council (MRC) の認定情報が表示されます。  
© Google, 2020.

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける13

【Googleキーワードプランナーからニーズを見つける】

15. 画面右上のツールと設定にカーソルを合わせるとメニュー一覧が出てくるので、その中にあるキーワードプランナーをクリックする。



The screenshot shows the Google Ads interface. In the top right corner, the 'Tools and Settings' icon (a wrench and screwdriver) is highlighted with a red box. A dropdown menu is open, showing various tools and settings. The 'Keyword Planner' option is highlighted with a red box. Below the menu, a table displays campaign data.

キャンペーン	予算	ステータス	キャンペーンタイプ	↓ クリック	表示回数	クリック率	平均クリック	費用	コンバージョン	コンバージョン	コンバージョン
● キャンペーン											
□ 1 ● [Redacted]	¥198/日 ¥6,019/...	一時停止	スマート	0	0	-	-	¥0	0.00	¥0	0.00%
合計: すべてのキャンペーン (削除済みを除く)				0	0	-	-	¥0	0.00	¥0	0.00%
合計: アカウント	¥0/日			0	0	-	-	¥0	0.00	¥0	0.00%

1 件中 1~1 件を表示

レポートはリアルタイムには反映されません。日付と時刻のタイムゾーンはすべて「(GMT+09:00) 日本標準時」です。詳細  
一部の広告枠は、第三者事業者を介して提供されたものである可能性があります。  
指標が認定指標であれば、列ヘッダーにカーソルを合わせて表示されるテキストに Media Rating Council (MRC) の認定情報が表示されます。  
© Google, 2020.

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける14

【Googleキーワードプランナーからニーズを見つける】

16. 「検索のボリュームと予測のデータを確認する」をクリックする。

新しいキーワードを見つける

お客様の商品やサービスに関心を持つユーザーへのリーチにつながる、キーワードの候補を探してみましょう。

→

検索のボリュームと予測のデータを確認する

キーワードの検索ボリュームなどの過去の指標や、今後のパフォーマンスの予測データを確認しましょう。

→

自分が作成したプラン      共有されているプラン

▼ フィルタを追加 表示項目

<input type="checkbox"/>	プラン	ステータス	最終更新日 ↓	予測期間
新しいキーワード候補を探し、検索ボリュームを取得し、プランを作成しましょう				

キーワードプランナーの使用方法 | [新機能のお知らせ](#)

キーワードプランナーはキーワード候補を生成するためのもので、掲載結果の向上を保証するものではありません。お客様ご自身の責任のもとでキーワードを選択し、AdWordsの広告掲載のポリシーと適用される法律を遵守してください。

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける15

【ラッコキーワードでニーズを抽出】

17. キーワードプランナーに貼り付ける情報をラッコキーワードから抽出するために、新しいタブでラッコキーワードにアクセスする。

<https://related-keywords.com/>

18. 検索窓にキーワードを入力し、ニーズを検索する。

Aさんの場合: プレゼン

Bさんの場合: 英会話



The screenshot shows the homepage of related-keywords.com. The browser address bar displays 'related-keywords.com'. The page title is 'ラッコキーワード'. A search bar is highlighted with a red box, containing the text 'プレゼン'. Below the search bar, there is a cartoon illustration of a raccoon sitting at a desk with a computer. The page also features several promotional banners for related services like '無料のキーワードリサーチ', 'トラクト SEO', 'サイト売買ならラッコM&A', and 'ラッコツールズ'. At the bottom, there is a section titled 'よくある質問' (Frequently Asked Questions) with a dropdown menu.

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける16

【ラッコキーワードでニーズを抽出】

19. 全キーワードコピー(重複除去)をクリックする。

The screenshot shows the Rakko Keyword tool interface. At the top, the search term 'プレゼン' is entered in the search bar. The page displays 'Googleサジェスト' with 902 hits. A red box highlights the '全キーワードコピー (重複除去)' button. The main content area is divided into three columns: 'プレゼンのサジェストとそのサジェスト', 'プレゼン+A', and '関連: 売り出し中サイト'. The '関連: 売り出し中サイト' column lists various websites with their respective prices. A notification at the bottom right states 'コピー完了: Googleサジェストキーワード'.

プレゼンのサジェストとそのサジェスト	プレゼン+A	関連: 売り出し中サイト
プレゼント	プレゼンアプリ	芸能人にフォーカスした長期運用のトレンドブログ (1,500,000円)
プレゼントペット	プレゼン挨拶	芸能人・作家や話題の人など中心の長期ネタ多数のトレンドブログ (200,000円)
プレゼント女性	プレゼン挨拶 学生	【韓国ドラマのVOD特化サイト】更新無しでも安定収益有り ※12月アプデ後に、PV増加中! (370,000円)
プレゼント男性	プレゼンアニメーション	もっと見る
プレゼントイラスト	プレゼンアジェンダ	関連: 中古ドメイン
プレゼント英語	プレゼン挨拶 例文	u-izu.com
プレゼントボックス	プレゼンアウトライン	c-genki.jp
プレゼント交換	プレゼンアイコン	tanhama.jp
プレゼント意味	プレゼン挨拶 英語	pocketmuhi-cpn.jp
プレゼント交換方法	プレゼンアニメーション 不要	grace-grace.jp
プレゼントペット	プレゼン+B	garland-shop.jp
プレゼントペット出てこない	プレゼン 文章 構成	atlas-co.net
プレゼントペット音量調整	プレゼン bgm	goops.jp
プレゼントペットうるさい	プレゼン 冒頭 挨拶	aomori-presents.jp
プレゼントペットピンキーリボン	プレゼン 冒頭 タッチ 英語	tullys
プレゼントペット 口コミ	プレゼン 冒頭	
プレゼントペット cm	プレゼン 文章	
プレゼントペット ゆめかわりボン	プレゼン 文章	
プレゼントペット 評判	プレゼン bgm おすすめ	
プレゼントペット 対象年齢	プレゼン 棒読み	

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける17

【Googleキーワードプランナーからニーズを見つける】

20. ラッコツールでコピーしたキーワードを下記に貼り付け、「開始する」をクリックする。

検索のボリュームと予測のデータを確認する

キーワード（語句）を1行に1つずつ、またはカンマで区切って入力するか、貼り付けてください

↑ ファイルをアップロード

開始する

自分が作成したプラン      共有されているプラン

🔽 フィルタを追加

<input type="checkbox"/>	プラン	ステータス	最終更新日 ↓	予測期間
新しいキーワード候補を探し、検索ボリュームを取得し、プランを作成しましょう				

キーワードプランナーの使用法      ① 新機能のお知らせ

キーワードプランナーはキーワード候補を生成するためのもので、掲載結果の向上を保証するものではありません。お客様ご自身の責任のもとでキーワードを選択し、AdWordsの広告掲載のポリシーと適用される法律を遵守してください。

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける18

【Googleキーワードプランナーからニーズを見つける】

21. 過去の指標をクリックする。その際、右上の日付が「過去12ヶ月」になっているのを確認する。

22. 各キーワードの「月間平均検索ボリューム」が出てきますが、これが顧客の「ニーズ」です。

「月間平均検索ボリューム」をクリックして降順で並び替え、顧客の「ニーズ」を見つける。



The screenshot shows the Google Keyword Planner interface. At the top right, the date range is set to "過去12か月 2019年12月~2020年11月". In the center, the "過去の指標" (Past Metrics) tab is selected. The table below lists various keywords with their corresponding monthly average search volumes. The "月間平均検索ボリューム" column is highlighted with a red box, and the entire table is also enclosed in a red box.

キーワード	月間平均検索ボリューム	競合性	広告インプレッションシェア	ページ上部に掲載された広告の入札単	ページ上部に掲載された広告の入札単	アカウントのステータス
プレゼンテーションとは	1000~1万	低	-	-	-	-
プレゼンテーション構成	1000~1万	低	-	¥127	¥245	-
プレゼンテーション英語	1000~1万	低	-	¥293	¥948	-
プレゼンテーションコツ	1000~1万	低	-	¥69	¥294	-
プレゼンテーション意味	1000~1万	低	-	-	-	-
プレゼンテーションパワーポイント	1000~1万	低	-	¥75	¥227	-
プレゼンテーション資料	1000~1万	低	-	¥93	¥216	-
プレゼンテーションをする英語	1000~1万	低	-	-	-	-
プレゼント 男性 30代	1000~1万	高	-	¥8	¥24	-
プレゼント 男性 20代	1000~1万	高	-	¥7	¥62	-
プレゼン スライド	1000~1万	低	-	¥70	¥254	-
プレゼント イラスト 手書き	1000~1万	低	-	-	-	-
プレゼント ボックス 作り方	1000~1万	高	-	¥53	¥199	-
プレゼント ボックス イラスト	1000~1万	低	-	-	-	-

# ステップ1. キーワードから顧客の「ニーズ」を見つける19

【Googleキーワードプランナーからニーズを見つける】

23. 顧客の「ニーズ」を抽出する。

「月間平均検索ボリューム」が大きいものほど、ニーズが高いと言える。

この時、明らかに関係のないものは除外する。

Aさんの場合:プレゼンテーション 構成、プレゼンテーション コツ、プレゼンテーション パワーポイントなど

Bさんの場合:英会話 教室、英会話 オンライン、英会話 勉強法など

あなたが見つけた顧客の「ニーズ」:

# フェーズ2 ステップ1完了

お疲れ様でした！

これでフェーズ2 ステップ1は完了です。

次は、フェーズ2 ステップ2へ進んで下さい。

# 途中で行き詰まったら

途中で行き詰まったら、無料サポートを是非お使いください。

デジタルマーケティング起業アカデミーの代表が直接、あなたのオンライン商品作成をサポートします！

1人1人の方に対して十分な対応をさせて頂くため、毎月 3名様までの対応とさせて頂いておりますが、無料で対応させて頂くため、お気軽にご連絡くださいませ。