



# 「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2. Yahoo!知恵袋から顧客の「悩み」を見つける

# 目次

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| フェーズ2の全体の流れ                    | 3   |
| Yahoo!知恵袋について                  | 4   |
| 具体的な手順とあなたのワークシートについて          | 5   |
| ステップ2. Yahoo!知恵袋から顧客の「悩み」を見つける | 6～8 |
| あなたが見つけた顧客の「悩み」                | 8   |
| フェーズ2 ステップ2完了                  | 9   |
| 途中で行き詰まったら                     | 10  |

# 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2を行います。

# Yahoo!知恵袋について

顧客の「悩み」を見つけるには、Yahoo!知恵袋を使います。

Yahoo!知恵袋は、電子掲示板上で参加者同士が疑問に思っていることを質問したり、質問に回答したりできる、ナレッジコミュニティ、知識検索サービスです。

Yahoo!知恵袋には、参加者が様々な「悩み」を投稿しているため、あなたの起業モデルに関連するキーワードを検索窓に入力して検索を行えば、関連する様々な「悩み」を見つけることができます。

# 具体的な手順とあなたのワークシートについて

6ページ～8ページには具体的な手順を載せてあります。

8ページ目にはあなたが見つけた顧客の「悩み」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2. Yahoo!知恵袋から顧客の「悩み」を見つける1

1. Yahoo!知恵袋にアクセスする。

<https://chiebukuro.yahoo.co.jp/>

2. 検索窓にキーワードを入力し、悩みを検索する。

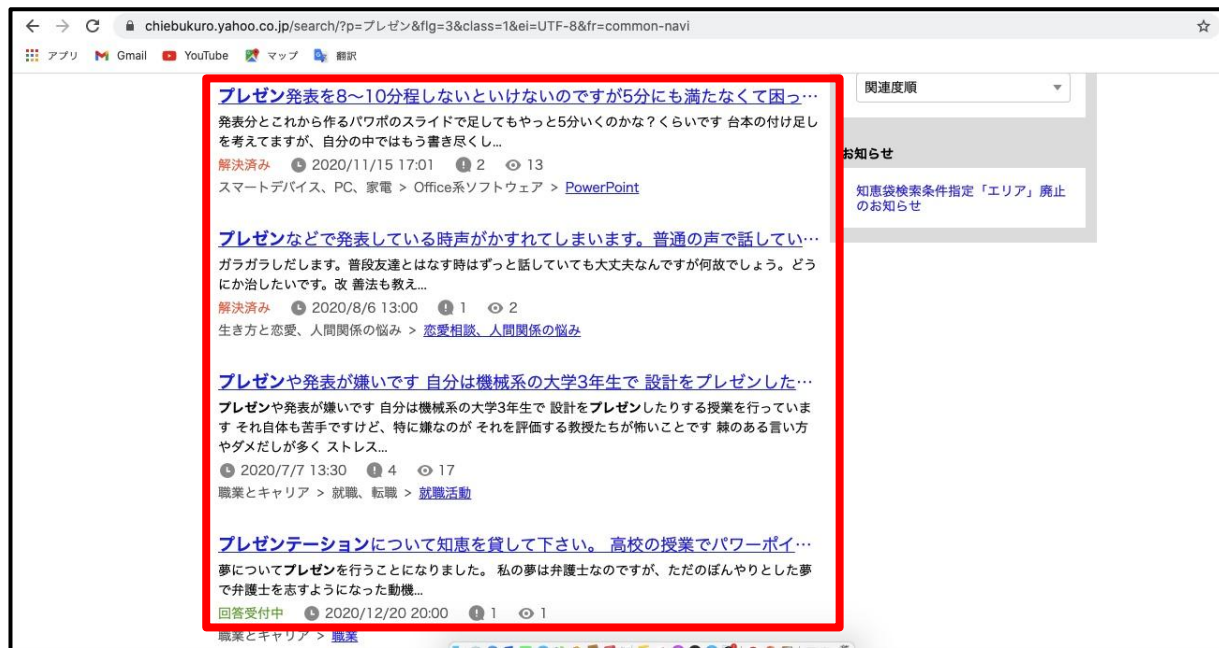
Aさんの場合: プレゼン

Bさんの場合: 英会話



# ステップ2. Yahoo!知恵袋から顧客の「悩み」を見つける2

3. 少しスクロールすると、「悩み」を見つけることができる。



# ステップ2. Yahoo!知恵袋から顧客の「悩み」を見つける3

4. 「悩み」を抜き出す。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: プレゼン発表の内容不足、プレゼン発表で声がかすれる、プレゼンが嫌い

Bさんの場合: 英会話を0から始める方法、英会話特有の言い回しは文法より役に立つのか、英会話のおすすめの先生

あなたが見つけた顧客の「悩み」:



# フェーズ2 ステップ2完了

お疲れ様でした！

これでフェーズ2 ステップ2は完了です。

次は、フェーズ2 ステップ3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。