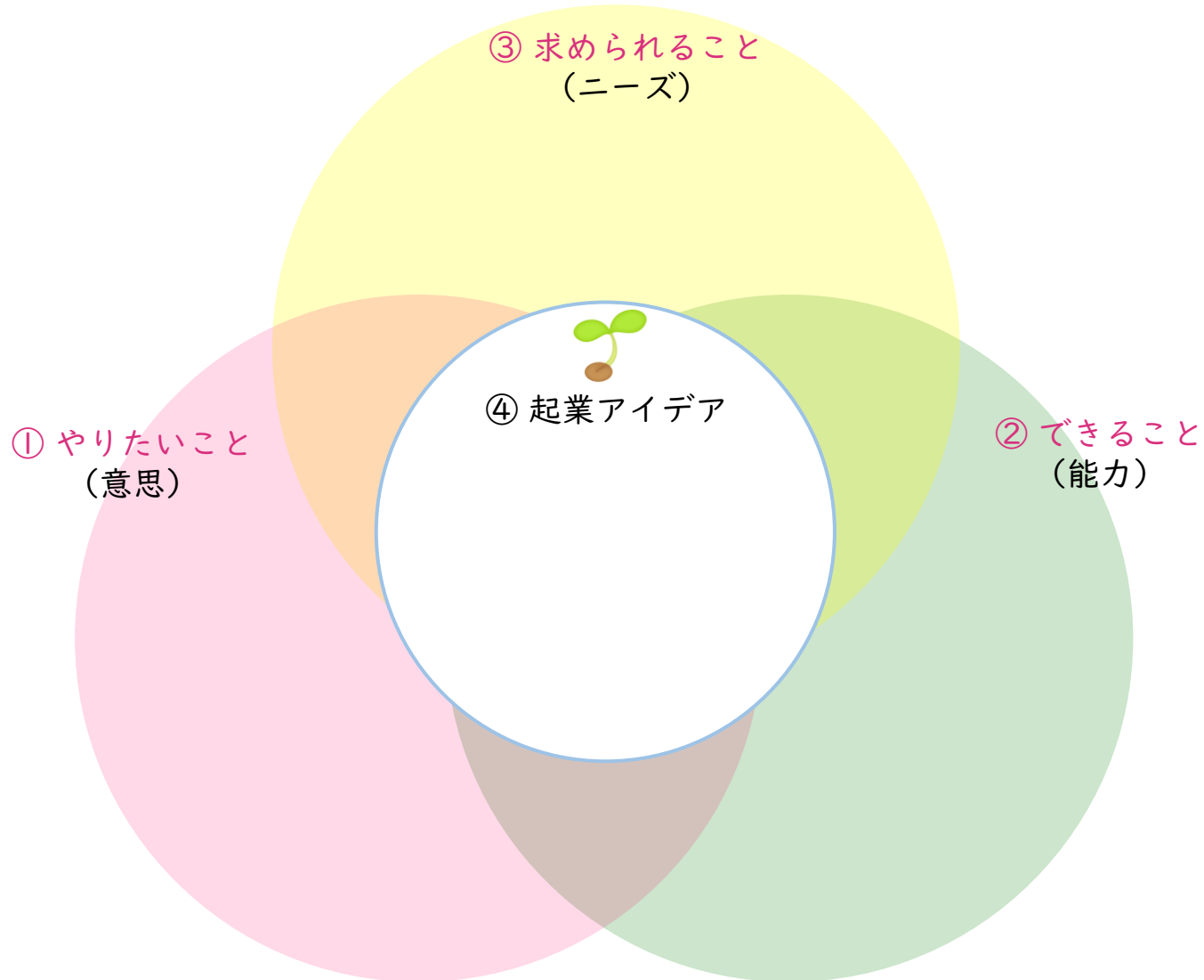


# 想いをカタチにする 5 STEP

## STEP 1 起業アイデアを見つける p.40~49



# 想いをカタチにする 5 STEP

## STEP 2 環境を分析する p.49~53

内部環境	強み	弱み
① ヒト		
② モノ		
③ カネ		
④ 情報 ノウハウ		

外部環境	機会	脅威
⑤ マクロ 環境		
⑥ 市場 環境		
⑦ 競争 環境		

⑧ビジネスチャンス(強みを発揮できる市場の機会は?)

# 想いをカタチにする 5 STEP

## STEP 3 ターゲットを設定する p.53~57

<p>① カテゴリー</p> <p>性別、年代、家族構成、学歴、 職業、所得水準、居住地域</p>	
<p>② パーソナリティ</p> <p>性格、ライフスタイル、 価値観、こだわり</p>	
<p>③ ニーズ</p> <p>困り事、悩み、不満、欲求、 興味、関心</p>	
<p>④ セリフ</p> <p>③ニーズについて、どんな セリフを言っていそうか</p>	

⑨ ターゲットを一言でいうと

# 想いをカタチにする 5 STEP

## STEP 4 起業コンセプトを明確にする p.57~62

① 顧客（誰に） STEP3-⑨	
② 価値（何を） どんな便益を	
③ 強み（できること） STEP2 参照	
④ 独自性（らしさ） STEP2 参照	
⑤ 目的（何のため） どんな未来、社会	

⑥ 起業コンセプトを短い言葉にすると

# 想いをカタチにする 5 STEP

## STEP 5 マーケティング・ミックスを構築する p.62~66

<p>① <b>Product</b> 商品・サービス</p> <p>顧客のニーズを満たし、価値を提供するために、どのような商品を提供しますか？</p>	
<p>② <b>Price</b> 価格</p> <p>その価値に対して、顧客が気持ち良く払えそうな金額はいくらくらいでしょうか？</p>	
<p>③ <b>Place</b> 流通経路</p> <p>顧客が利用しやすい場所、届きやすい方法（経路）は何でしょうか？</p>	
<p>④ <b>Promotion</b> 販売促進</p> <p>顧客が利用している広告媒体（SNS等）は何で、どんなこと（販売促進策）に魅力を感じてくれそうですか？</p>	