

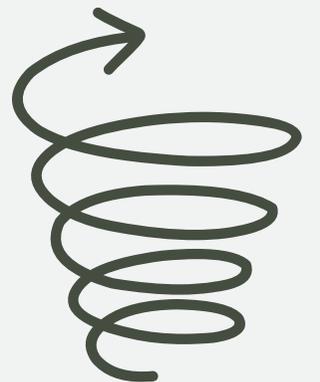
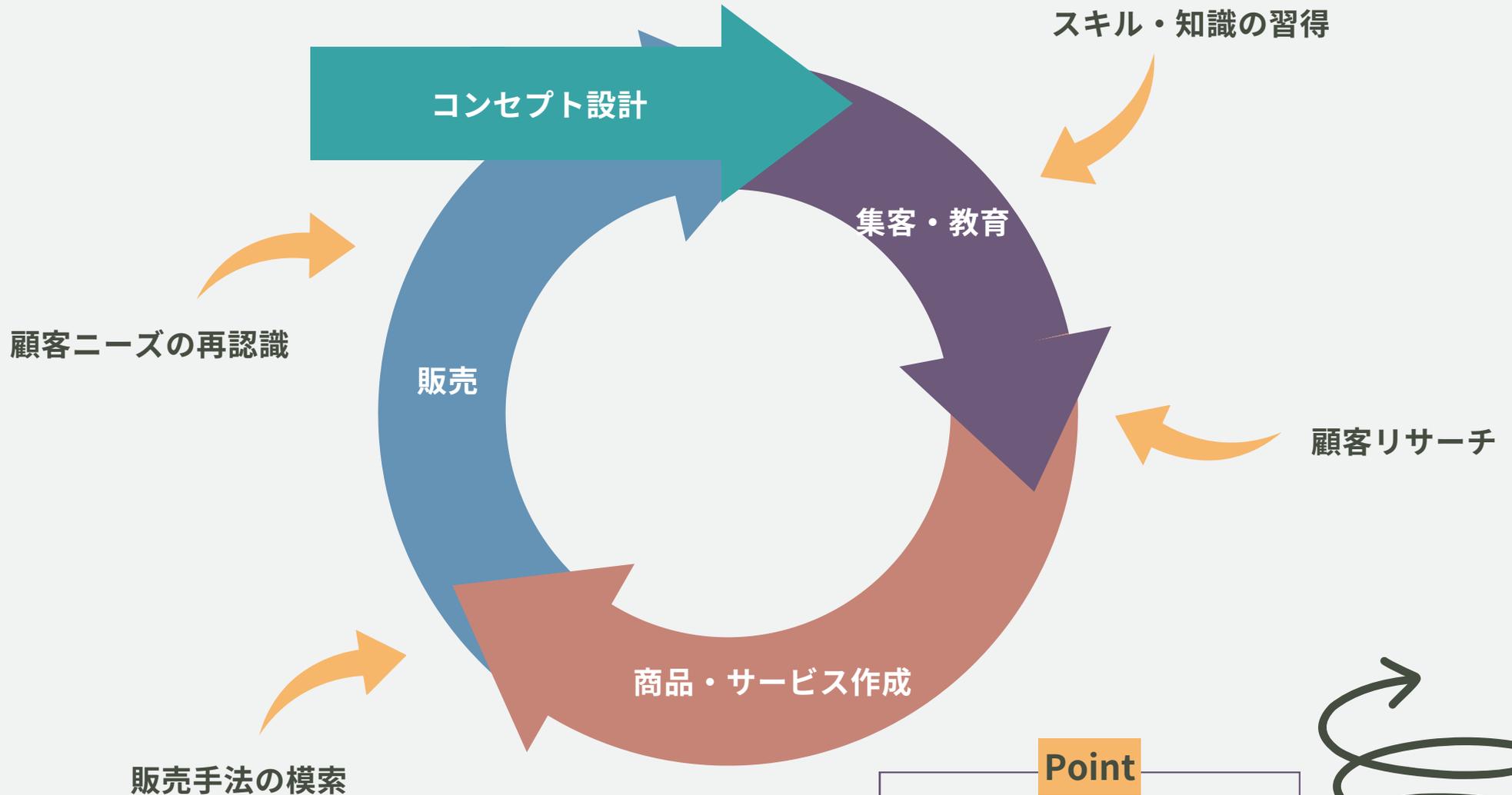


Total Business School Link

---

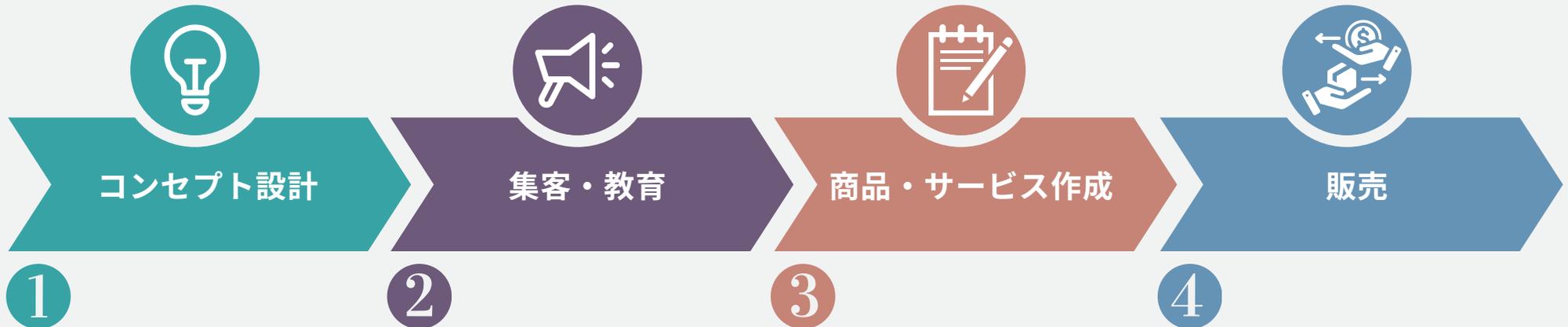
# 収益化 ロードマップ

# ビジネス構築の流れ



# 収益化までの全体像

時間経過は目安です。徐々にできることが増え、③～④では時間がかかる工程も出てきます。  
目安より早く学習を進める意識で取り組みましょう。



## コンセプト設計

誰に向けたどのようなビジネスを展開するかを考えます

最初のビジネスの場合は自分自身の経験や知識の延長でビジネスを構築するのがおすすめです

## 集客・教育

コンセプトで決定したターゲットへアプローチし信頼関係を構築していきます

オンライン・オフライン問わずターゲットに接触できる方法を模索しましょう  
ターゲットと1対多の関係値から、直接的なやり取りができる距離感へと変化させていきます

## 商品・サービス作成

顧客に実際に提供する商品やサービスを作っていきます

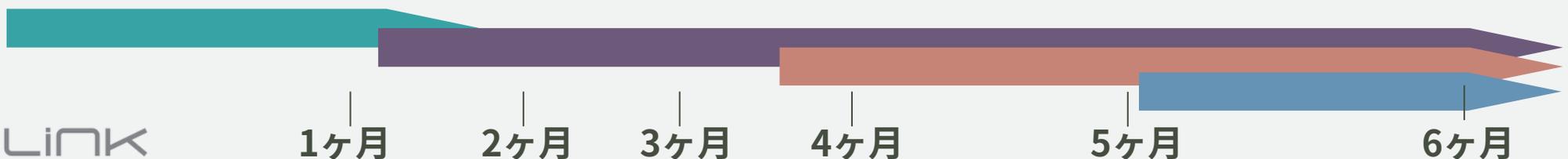
集客・教育段階で収集した顧客のニーズや、同業他社のリサーチの結果を踏まえて、顧客が解決したい悩みや問題を解決したり、欲求を満たしたりするための商品を作成します

## 販売

商品・サービスを求める顧客に適切な価格・方法で提供します

顧客の抱える問題や欲求を認識してもらい、解決への意思を確認します  
商品やサービスを手に入れることで問題が解決し実現する未来を丁寧に提示します

## 時間経過の目安



# 収益化ロードマップ

時間経過は目安です。徐々にできることが増え、③～④では時間がかかる工程も出てきます。  
目安より早く学習を進める意識で取り組みましょう。



- ・自己分析
- ・事業テーマ設定
- ・ペルソナ設定
- ・ターゲットリサーチ
- ・コンセプト設計

ビジネス構築に必要な情報を収集しそれを元にビジネスの方向性を決めます

- ・メディア開設
- ・メディア運営  
(情報発信)
- ・営業活動 (種まき)
- ・情報伝達力の習得・向上

自分自身のビジネスに関する情報を発信し、対外的にアピールします

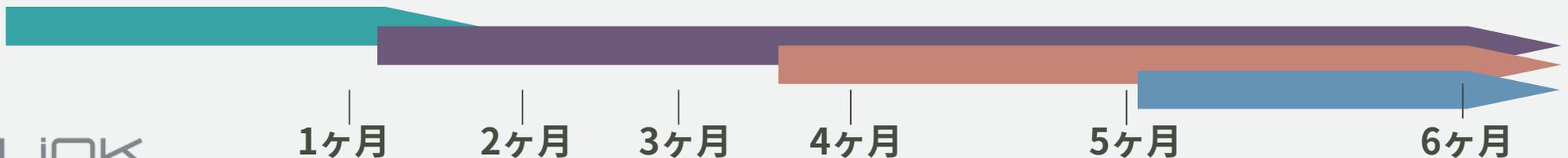
- ・競合リサーチ
- ・顧客リサーチ
- ・商品企画
- ・商品・サービス作成

市場と顧客のニーズを理解し自分が実現可能な範囲で提供できる商品を作成します

- ・販売導線構想
- ・販売導線構築
- ・セールス

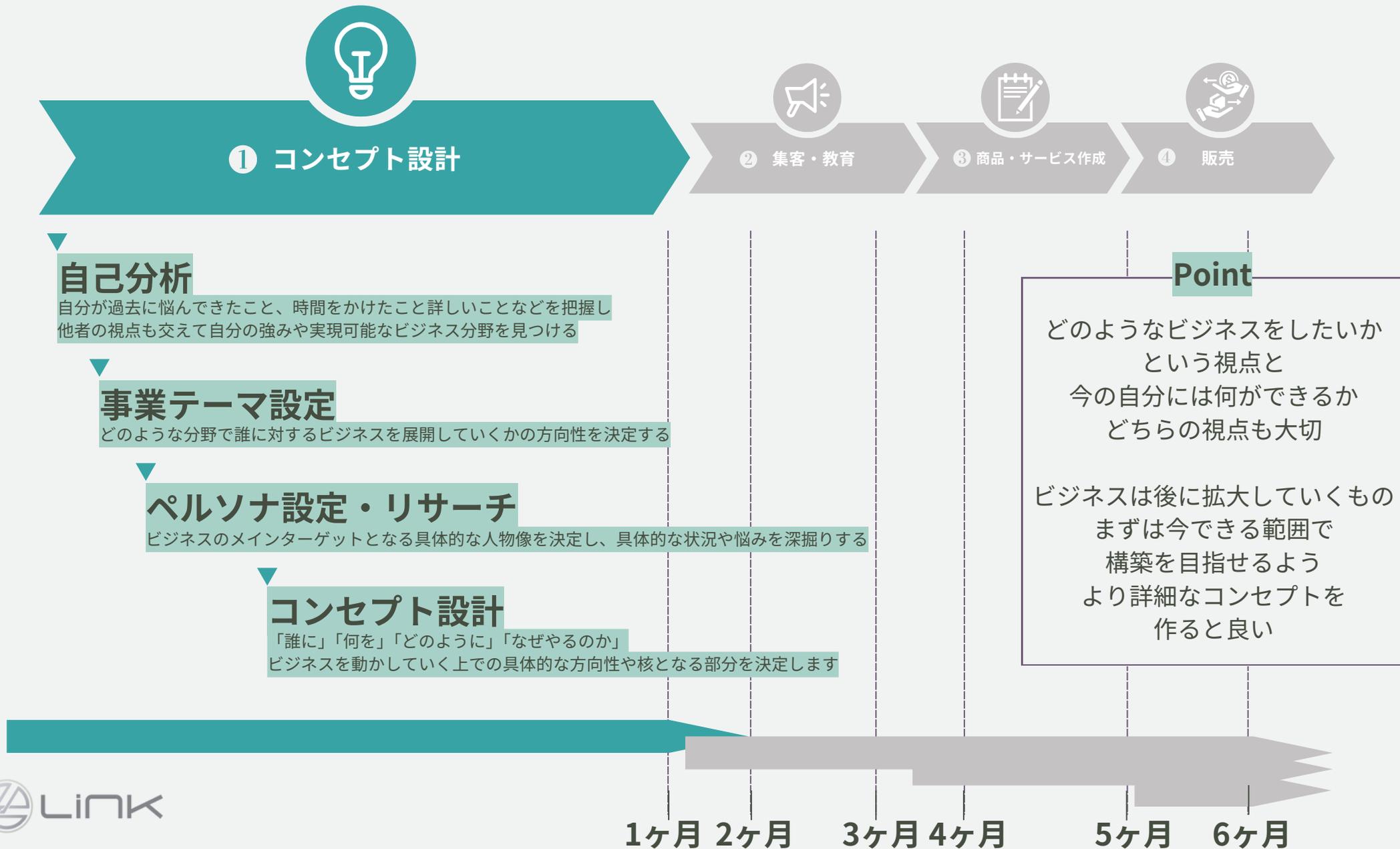
顧客が商品・サービスに到達するまでの流れを考え、必要な要素を揃えて作り適切な方法で販売します

## 時間経過の目安



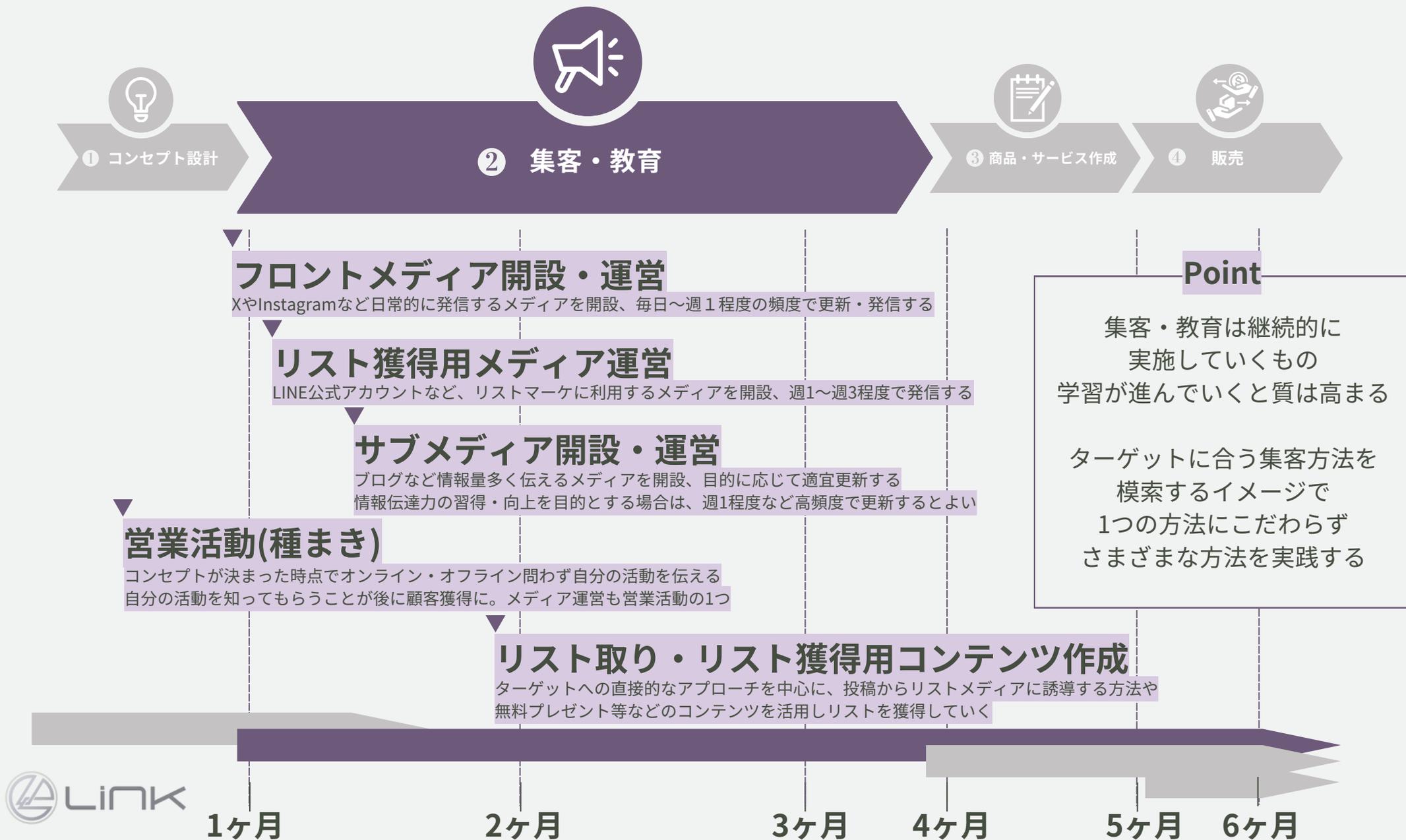
# 収益化ロードマップ ①コンセプト設計

本ロードマップは一例です。ご自身のコンセプトや学習状況に応じて講師と相談し最適な方法を模索してください。



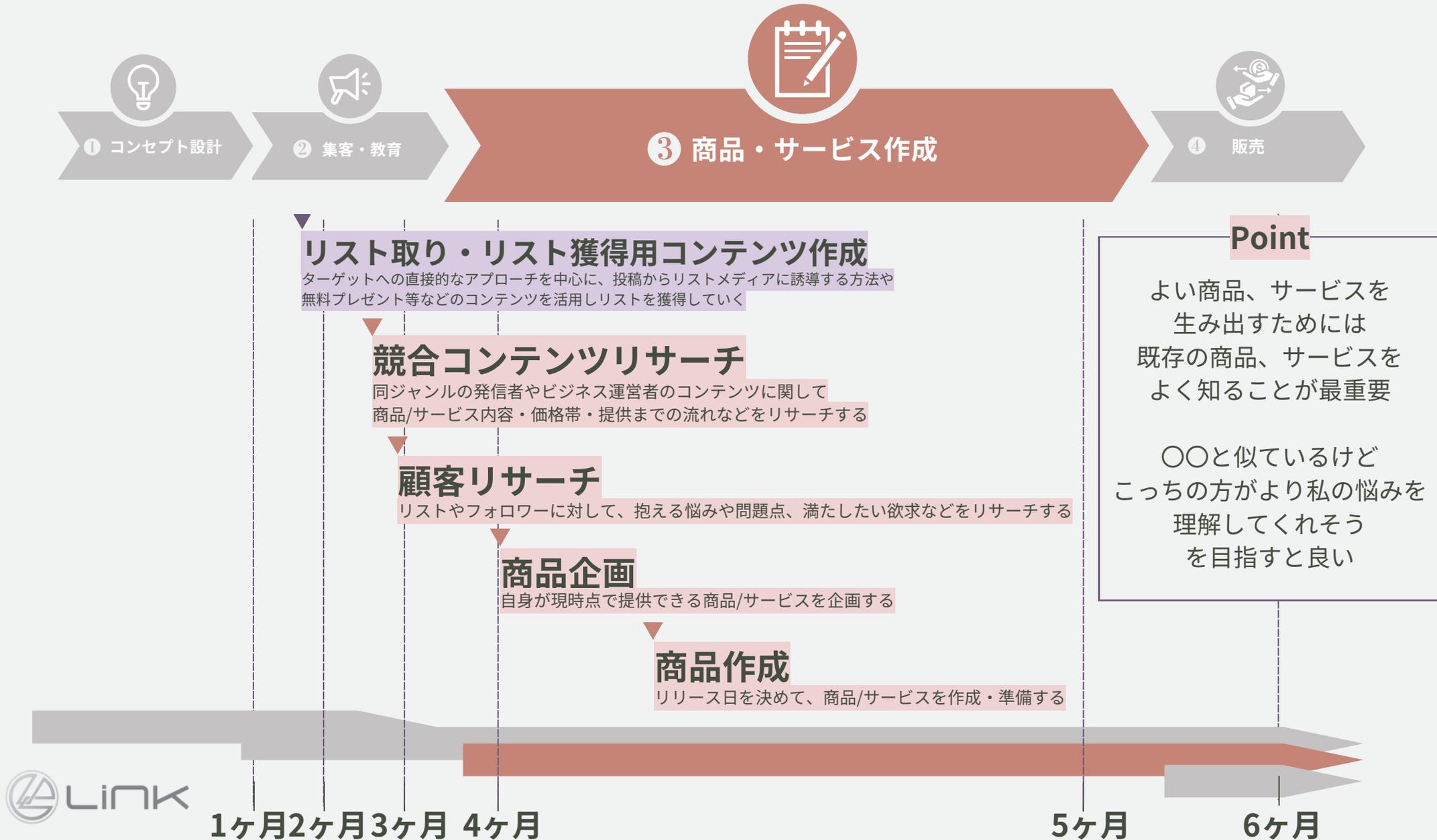
# 収益化ロードマップ ②集客・教育

本ロードマップは一例です。ご自身のコンセプトや学習状況に応じて講師と相談し最適な方法を模索してください。



# 収益化ロードマップ ③商品・サービス作成

本ロードマップは一例です。ご自身のコンセプトや学習状況に応じて講師と相談し最適な方法を模索してください。



# 収益化ロードマップ ④販売

本ロードマップは一例です。ご自身のコンセプトや学習状況に応じて講師と相談し最適な方法を模索してください。

