

商品名／サービス名（ ）

「樹のワーク」で全体像の把握ができたなら、個々の商品／サービスについてさらに掘り下げていきます。



★魅力・価値・ポイント・期待できる効果や変化とは？

（お申し込みへのハードルを下げる言葉かけ、安心感を抱いてもらえそうなワードなども書きとめておきます）

★文章にかぎらず、図表、フローチャート、動画、音声など、どんな方法で伝えれば最適なのかも考えていきます。

●商品・サービスの形やしくみ

- 特徴（有形／無形、手順、フロー、単発／連続コース、同業者との違いなど）
- 購入方法（対面／オンライン、ネットショップ／オンラインサロン／サブスク型サービス など）
- 日時／所要時間／時間帯（日時指定／日時不問）
- 場所・アクセス（交通経路、駐車場の有無）
- 定員・人数（個別／グループ）
- 料金／料金体系（税込価格、単発／月謝）
- お支払い方法（事前／当日、現金／カード／電子マネー／ポイント制）
- 持ち物・注意点
- 申し込み方法（メール／フォーム／電話・ファクス／DM）
- 問い合わせ先
- 告知方法（広告、チラシ、イベント、SNSなど）
- 顧客とのコンタクト方法（メール、SNS、電話、はがきなど）



★どんな人のために？ どんな場面のときに？

★どんなお困りごとを解決できる？

（実在する方、過去の自分なども、モデルとして考えてみましょう）

★マークの内容にズレはありませんか？

鳥ゾーン（お客様軸）と果実ゾーン（商品軸）が対応していますか？



商品力 掘り下げシート

商品名／サービス名（ ）

「樹のワーク」で全体像の把握ができたら、個々の商品／サービスについてさらに掘り下げていきます。



★魅力・価値・ポイント・期待できる効果や変化とは？

●商品・サービスの形やしくみ



★どんな人のために？ どんな場面のときに？

★どんなお困りごとを解決できる？

★マークの内容にズレはありませんか？鳥ゾーン（お客様軸）と果実ゾーン（商品軸）が対応していますか？