

# ビジネスドライアングルメソッド

3つの焦点が全てストーリーとして結ぶことが出来るか?出来たら次の勝手に売れる仕組みを作ります  
3つが結ばれない場合は、どこかを見直す必要があるかもしれません。何度も繰り返し、設定を行ってください。

(喜びや感動の中、お金を支払ってくれる人)

コアなターゲットを設定する(ペルソナ設定)					あなたを知るきっかけは?	ネットとリアルの行動法則を参考にしてください							
名前 <small>仮名でもOK</small>				近い有名人は?	(典型的な1日)								
性別		年齢		職業								家族構成 <small>(ペットも含む)</small>	
所有車				趣味									
悩み、夢、解決したいこと 問題点 好きなこと		※この項目を満たす道具としてあなたの商品やサービスが存在します。											
主な情報収集の方法					この人が他の人に商品やあなたを紹介をする時のコメント		一言で簡単に						
					土の働き <b>お客様</b>		あなたのどんな言葉に惹かれたか?						

上記の見込み客が下記の商品を購入する理由


あなた(御社)から購入を決定する理由


メイン商品名・金額				円
商品コンセプト				
客数目標		客単価目標		売上目標
		円/月		
メイン商品に繋げる入り口商品				
(商品の特徴)(独自性)				
.....				
.....				
告知方法				
(この商品を利用する人の潜在ニーズ)			(この商品を利用したゴール設定)	

商売3つの焦点

水の働き  
**商品サービス**

太陽の働き  
**自分(自社)**

あなたの望むポジションに導いてくれる商品ですか?

NO1のポジションを設定する		あなた(御社)の将来の位置。どこで日本一になるのか?		
(ビジョン)				
あなたのブランドメッセージ				
<b>あなたの強み・魅力は?</b>				
<b>イメージする単語(キーワード)</b>				