



ルスリール
キャリアデザインアカデミー

何をやればいいのかわかる！

自分軸ビジネス 構築チェックシート

まずやるべきことを知りましょう！

特典1の動画はご覧になりましたか？
こちらで説明しているステップ1～5が
自分軸ビジネスを進める際に必要です！

特典1

未経験から安定収入へのロードマップ

STEP 1

STEP 2

STEP 3

STEP 4

STEP 5

自己分析
目標設定

環境分析
ターゲット

コンセプト
づくり

発信
人脈づくり

顧客との
信頼関係構築
フォロー
フィードバック

改めて「自分のビジネス」に目を向けてみましょう！

特典2



ルスリアル
キャリアデザインアカデミー

周りに振り回されなくなる！

自分軸発見 ワークシート

あなたの強み、あなたの提供価値を洗い出してみよう！

STEP 1 自己分析・目標設定

1. 自分自身の興味関心、スキル、情熱、実績から棚卸しして客観的に把握できていますか
2. 自分のできること、得意を根拠と自信を持って言葉で伝えられますか
3. 自分のビジネスについて使命感を言葉にできますか
4. ビジネスのビジョンを自分の体験をもとに共感的に語る事ができますか
5. 大切にしたい価値観、使命、ポリシーを言葉にできますか
6. 自分ビジネスの目標は、いつまでに何をするか具体的に なっていますか
7. なんのためにこのビジネスをしているのか目的が明確になっていますか
8. 目標と目的がつながっていますか
9. 目標達成の先の自分の成長曲線をイメージできますか
10. あなたの理想の生き方がイメージできていますか

STEP 2 環境分析・ターゲット

1. あなたのビジネスのライバルは？ライバルの特徴を答えられますか
2. 間接的なライバルを認識していますか？（例：心理セラピーと身体リラクゼーション）
3. あなたのビジネスのライバルとの違いは何ですか（3つ以上）
4. あなたがNO1の領域はありますか？（例：シニア向けストレッチサロン地域1位）
5. あなたが一番乗り、先行している領域はありますか
6. 一言で言うと何の専門家ですか
7. あなたのお客様はどんな方か具体的にになっていますか
8. ターゲットの悩みは明確になっていますか
9. ターゲットがあなたのサービスをお金を出して買う理由は明確になっていますか

STEP 3 コンセプトづくり

1. あなたのサービスは誰に何を提供するものか明確になっていますか
2. あなたのサービスを受けることで、お客様はどうなりますか
3. あなたのサービスに価値がある理由、お客様に必要な理由を説明できますか
4. あなたのサービスはどのように提供されますか
5. 単発商品だけでなくビジネス全体の流れ、ステップは設計されていますか

STEP 4 発信、人脈づくり

1. 何をする人かわかる肩書きがありますか（資格名だけでは難しい）
2. ターゲットにあったキャッチコピーがありますか
3. プロフィールはありますか（誰に向けて何をしている人か、メリット）
4. メインコンテンツのチラシはありますか（地域や手渡し用）
5. テストマーケティングとして誰に何をするか検討していますか（仮説と検証）
6. ターゲットにあったブログやホームページ、SNSを用意できていますか
7. 友達、知り合い、ファンなどつつながり交流する場がありますか
8. ホームページとSNSの役割の違いに合わせて、使い分けていますか
9. 自分に合ったコミュニティや人脈は明確になっていますか

STEP 5 顧客との信頼関係構築

1. お客様がなぜあなたのサービスを受けるのか明確になっていますか
2. お客様がなぜあなたから買うのかなぜ今なのか明確になっていますか
3. お客様がサービスを受けた未来がイメージできていますか
4. お客様がサービスを受けた際にどんな感想をいただけますか
5. お客様がサービスを受けたその後のフォローをしていますか
6. お客様との接点は計画的にされていますか
7. 紹介をしていただくために行っていることはありますか
8. 人脈を増やすために定期的に活動はしていますか

自分軸ビジネス構築 マスタープログラム

個別ワークショップ&説明会

自分軸ビジネス診断
個別アドバイス付き！



Le Sourire
Career Design Academy
YURIE HAMADA