

頭の中にある「やりたい」を整理して、次の一步を見つけるためのワークシート

はじめに

「やりたいことはあるけれど、うまく言葉にできない。」

「いろいろ考えているうちに、何から始めればいいのか分からなくなった。」

「事業を始めたいけれど、頭の中がまだ整理できていない。」

そんなときは、いきなり答えを出そうとしなくても大丈夫です。

このキットでは、

思い → 自分 → お客様 → サービス → 事業 → 行動

の順番で書き出しながら、頭の中にあるものを整理していきます。

すべて埋める必要はありません。

今の自分が分かるところから、自由に書いてみてください。

01 | 「やりたい」を整理する まずは、頭の中にあるものを書き出してみよう。

Q1 | 今、あなたがやりたいことは何ですか？ 思いつくままに書いてみましょう。

Q2 | なぜ、それをやりたいと思ったのですか？ きっかけ・経験・感じたことなどを書いてみましょう。

Q3 | その活動を通して、どんなことを実現したいですか？

「自分がどうなりたいか」だけでなく、

「誰かにどんな変化を届けたいか」も考えてみましょう。

自分自身について整理する

Q4 | あなたの得意なこと・できることは？

Q5 | これまでの経験・実績・知識は？

Q6 | 持っている資格・スキル・強みは？

Q7 | 反対に、苦手なこと・できればやりたくないことは？

私が大切にしたいこと

Q8 | 仕事や事業をするうえで、大切にしたいことは？

- ☐ 自分の時間を大切にしたい ☐ 家族との時間を大切にしたい ☐ 収入を増やしたい
 - ☐好きなことを仕事にしたい ☐ 誰かの役に立ちたい ☐ 自分らしく働きたい
 - ☐ 場所に縛られず働きたい ☐ 無理なく長く続けたい ☐ その他
-

02 | 「誰のため？」を整理する

やりたいことを「誰かの役に立つ」に変えてみよう。

事業を考えると、「何をしたいか」だけでなく、「誰のどんな悩みを解決したいか」を考えることが大切です。

Q1 | どんな人を助けたいですか？できるだけ具体的に書いてみましょう。

年齢・職業・生活環境・現在の状況など、「こんな人」という人物を思い浮かべてみてください。

Q2 | その人は、どんなことで困っていますか？

Q3 | その悩みを放っておくと、どうなりそうですか？

Q4 | その人が本当に望んでいることは何だと思いますか？

「悩み」だけでなく、その先にある理想を考えてみましょう。

Q5 | あなたは、その人にどんな変化を届けたいですか？

Before

今は、

After

あなたのサービスを利用した後、

私が助けたい人を一文にする

私は、

_____という人の、

_____という悩みを、

_____に変わるお手伝いをします。

03 | 「何を提供する？」を整理する

あなたの「やりたい」を商品・サービスにしてみよう。

ここでは、完璧な商品を作る必要はありません。

「今、自分が提供できそうなもの」を一度形にしてみましょう。

商品・サービス①

商品・サービス名

誰のための商品？

どんな悩みを解決する？

何を提供する？

どんな方法で提供する？

☐ 対面 ☐ オンライン ☐ 個別 ☐ グループ ☐ 動画 ☐ PDF・教材 ☐ デジタル商品

☐ 制作代行 ☐ その他

提供期間・回数

価格 円

商品・サービス②

商品・サービス名

誰のための商品？

どんな悩みを解決する？

何を提供する？

どんな方法で提供する？

- ☐ 対面 ☐ オンライン ☐ 個別 ☐ グループ ☐ 動画 ☐ PDF・教材 ☐ デジタル商品
- ☐ 制作代行 ☐ その他

提供期間・回数

価格 円

商品・サービス③

商品・サービス名

誰のための商品？

どんな悩みを解決する？

何を提供する？

どんな方法で提供する？

- ☐ 対面 ☐ オンライン ☐ 個別 ☐ グループ ☐ 動画 ☐ PDF・教材 ☐ デジタル商品
- ☐ 制作代行 ☐ その他

提供期間・回数

価格 円

「自分だからできること」を考える

Q | なぜ、あなたがこのサービスを提供するのですか？

経験・知識・価値観・実績などから考えてみましょう。

04 | 事業として成立する形を整理する

「やりたい」を、続けられる事業にしてみよう。

好きなことや得意なことだけでなく、「どんな働き方なら続けられるか」も一緒に考えてみましょう。

Q1 | 目指したい売上は？ どれくらい働きたい？

月 円 / 年間 円
月 時間 / 週 日

Q3 | どんな働き方をしたい？

- ☐ 一人で集中して働きたい ☐ 人と関わりながら働きたい ☐ オンライン中心にしたい
☐ 対面もしたい ☐ 自分のペースで働きたい ☐ 継続的なサポートは少なくしたい
☐ 一度作ったものを繰り返し販売したい ☐ その他

Q4 | 目標売上をどうやって作りますか？

例えば、「10万円の商品を2件」「5万円の商品を4件」など、自由に考えてみましょう。

商品	価格	月に何件？	月売上
①	円	件	円
②	円	件	円
③	円	件	円
合計			円

Q5 | 今の自分にとって「続けられそう」ですか？

☐ 無理なくできそう ☐ 少し工夫が必要 ☐ 今のままだと難しそう ☐ まだ分からない

理由：

05 | どうやって必要な人に届ける？

お客様との接点を整理しよう。

「良い商品を作る」だけでは、必要としている人に届きません。

まずは、自分が考えている「届け方」を整理してみましょう。

Q1 | どこで知ってもらいたい？

☐ Instagram ☐ X ☐ Facebook ☐ YouTube ☐ ホームページ ☐ Google検索
☐ ブログ ☐ LINE ☐ メルマガ ☐ 紹介 ☐ イベント ☐ その他

Q2 | 知ってもらった後、どこへ案内しますか？

例：SNS → ホームページ → 申込

Q3 | 最終的に、お客様に何をしてほしい？

☐ 問い合わせ ☐ 無料相談 ☐ 商品購入 ☐ 申込み ☐ LINE登録 ☐ メルマガ登録
☐ その他

Q4 | そのために必要なものは？

- ☐ ホームページ ☐ LP ☐ SNS ☐ SNS投稿 ☐ サービス資料 ☐ 営業資料
☐ 申込フォーム ☐ 予約システム ☐ LINE ☐ メルマガ ☐ その他
-

06 | 自分の事業と周りのサービスを整理する

似たサービスにはどんなものがありますか？ ここでは、思いつく範囲で書いてみましょう。

競合・類似サービス①

名前：

特徴：

価格：【 】円

競合・類似サービス②

名前：

特徴：

価格：【 】円

競合・類似サービス③

名前:

特徴:

価格: 【 】円

自分と似ているところ

自分と違うところ

自分だから提供できそうなこと

07 | 事業に必要なものを整理する

今、持っているもの

- ☐ 商品・サービス ☐ 実績 ☐ 専門知識 ☐ 資格 ☐ SNS ☐ ホームページ ☐ LP
 - ☐ 営業資料 ☐ サービス資料 ☐ 申込フォーム ☐ 予約システム ☐ 決済環境
 - ☐ 顧客・見込み客 ☐ その他
-

これから必要なもの

- ☐ 商品・サービスの整理 ☐ 事業計画 ☐ ホームページ ☐ LP ☐ サービスページ
 - ☐ SNS ☐ SNSコンテンツ ☐ 営業資料 ☐ 提案資料 ☐ 申込フォーム
 - ☐ 予約システム ☐ 決済環境 ☐ その他
-

今、一番必要だと思うものは？

なぜ必要だと思いますか？

08 | 1年間のロードマップを作る

1年後、どうなってる？

具体的な生活スタイルや仕事の状況などを詳細に書き出しましょう。

1～3ヶ月後

詳細な時期:

この期間の目標

やること

①

②

③

4～6ヶ月後

詳細な時期:

この期間の目標

やること

①

②

③

7～9ヶ月後

詳細な時期:

この期間の目標

やること

①

②

③

10～12ヶ月後 詳細な時期:

この期間の目標

やること

- ①
 - ②
 - ③
-

09 | 「今やること」を決める

すべてを一度にやらなくて大丈夫。

ここまで書いた内容を見ながら、今の自分に必要なことを3つに絞ってみましょう。

今月やること

- ①
- ②
- ③

今週やること

今日やること

今は「やらないこと」

やることを決めるのと同じくらい、「今はやらない」と決めることも大切です。

MY ACTION PLAN

私が最初にやること

いつやる？

【 月 日】

できたら、次にやること

おわりに

ここまで書いてみて、いかがでしたか？

もしかすると、「自分がやりたいことが少し見えてきた」 かもしれません。

反対に、「書いてみたけれど、まだよく分からない」「この方向で合っているのか不安」「競合と比べて、このサービスでいいのか分からない」「価格をどう決めればいいのか分からない」という方もいるかもしれません。

事業を作る時には、書き出すだけでなく、

情報を集めること・比較すること・考えること・言葉にすること・行動して確かめてみること

も必要になります。

一人で整理するのが難しいと感じたら、誰かと話しながら整理してみるのも一つの方法です。

CALCISは、思いを言葉にし、やりたいことを実現させるサポーターです。

「何から始めればいいのか分からない」「頭の中を整理したい」「自分の考えを言葉にしたい」

そんなときは、CALCISにご相談ください。

事業整理・設計サポートパッケージ

60分話すことで、頭の中を整理。

事業・目標・サービス・顧客・集客・ロードマップ・行動計画などを、一緒に整理し、

図解や表にて可視化した、あなただけの設計シートをお渡しいたします。

35,000円(税込)

さらに、整理した内容を形にすることもできます。

ホームページ・LP・SNSコンテンツ・資料制作・フォーム設定など、

WEBまわりの企画・制作・設定までサポートします。

「何を作ればいいのか分からない」という段階からでもご相談いただけます。

単発サービスメニュー 4,500円(税込)/1時間～

詳しくは公式サイトから <https://calcis.jp>

あなたの「やりたい」を、「できる」にします。 — CALCIS WEB SUPPORT