



市場設定



これから個人起業を進めていくにあたって、
まずはどういった市場で起業するかを決めていきます。

もちろん『どんな市場でも売れるのか』といえば、
答えは**NO**なわけでしっかりと”**正しい方法**で**市場を設定する**”
必要があります。

しかし、ここで注意していただきたいのは

僕には売れる情報なんて持ち合わせていないし...

私は特技が一つもないな...

俺には大した実績もないし...

といったような**ネガティブ**な考えは一旦なしで進めていきましょう。

しっかりとステップを踏めば、
も**自分にぴったりの市場**が見つかるはずです。

それでは、さっそく『市場設定の進め方』について明していきます。

あなた

説

INDEX .

1. 市場設定のポイント
2. 売れる市場の6要素
3. 長期的に大きく稼げる市場の
2大要素

A top-down view of a meeting table with laptops, notebooks, and people's hands pointing at documents. The table is cluttered with various items including laptops, notebooks, pens, and coffee cups. A person's hand is pointing at a document on the table, while another person's hand is resting on a laptop. The scene is brightly lit, suggesting a professional office environment.

1. 市場設定のポイント

1. 市場設定のポイント

①まず1番優先すべきことは『**市場のニーズ**』であり、売れるかどうか

②その次に、発信者(あなた)が**パッション**(情熱)を注いで**継続**できるかどうか

この2つは覚えておいてください。

A top-down view of men's accessories on a wooden surface. In the top left are two black brogue shoes. To their right is a large black leather bag with a zipper. In the bottom left is an open notebook with a pen resting on it. In the bottom right is a black leather watch with a silver dial. A semi-transparent white box is centered over the notebook and bag, containing the title text.

2. 売れる市場の6要素

2. 売れる市場の6要素

基本的に、次の6つの要素を含んでいる市場は、比較的**売れやすい市場**になります。

1. ターゲットの悩みが深い(痛い)
2. ターゲットがお金を持っている
3. ターゲットがネット環境を使う
4. ターゲットが実際にお金を使っている
5. マニアが存在する
6. 根源的な欲求(LF8)に関するもの

2. 売れる市場の6要素

1. ターゲットの悩みが深い(痛い)

精神的な痛みがあればあるほど「売れやすい市場」
なります。

EX . 太っている・肌荒れ・髪の毛が少ない



2. ターゲットがお金を持っている

もし仮に中学生に対して商品売るためには、
親をターゲットにするなどの工夫が必要になります。

EX . 小学生などがターゲットだと、痛みがあってもお金がない



2. 売れる市場の6要素

3. ターゲットがネット環境を使う

70歳~90歳の老人をターゲットにしても、ネットを使いません。
ネットを使わない層ならアプローチできないので売れません。

4. ターゲットが実際にお金を使っている

例えば心理学系など、その分野に「お金を使う」という文化が
根付いていない場合は売れにくいです。

2. 売れる市場の6要素

5. マニアが存在する

深い痛みや悩みはないが、お金を使う人がいるかどうかで判断します。


EX . 釣り・パチンコ・ゴルフなど



6. 根源的な欲求(LF8)に関するもの

こういった欲求を満たせるような市場は売れる市場になりやすいです。

EX . 美味しいものをたくさん味わいたい。お金を稼いで快適に暮らしたい。




2. 売れる市場の6要素

以上が「**売れる市場**」に含まれている6つの要素です。
さらに、「**長期的に大きく稼げる市場**」にするためには、
市場のニーズをしっかりと調べ、長期的に繁栄できるかどうかを見
極める必要があります。

参考: LF8(Life Force 8)とは?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1.社会的に認められたい | 2.他人より優れていたい |
| 3.おいしいものを味わいたい | 4.痛みや恐怖から免れたい |
| 5.長生きしたい | 6.快適に暮らしたい |
| 7.異性と交わりたい | 8.大切な人を気遣い守りたい |



3. 長期的に大きく 稼げる市場の2大要素

3. 長期的に大きく稼げる市場の2大要素

- ① **バックエンド**が展開しやすい
- ② 市場が大きく**ニーズ**がある



3. 長期的に大きく稼げる市場の2大要素

① バックエンドが展開しやすい

個人起業において、収益の額を膨らませるのは
フロントエンドのあとに設置する「**バックエンド**」
であり、その展開がしやすい市場は
「**長期的に大きく稼げる市場**」になります。



3. 長期的に大きく稼げる市場の2大要素

* バックエンドでコミュニティの運営をイメージする

世の中にはコミュニティビジネスというものがあり、単に「PDFや動画などのデジタルコンテンツを販売して終わり！」というわけではなく「**コミュニティへの参加**」を販売しているビジネスがあります。

例えば、私立大学などは、入学金や授業料を支払う代わりに**大学というコミュニティを提供**しています。

そのコミュニティというのは、**そもそも”単価が高く大きな利益を出しやすい”**という特徴があります。

しかし、単価が大きいということは、それだけお客さんに価値提供しないといけないのである程度その分野に精通している必要があります。

オンラインサロンもコミュニティビジネスの1つです。

3. 長期的に大きく稼げる市場の2大要素

② 市場が大きく、ニーズがある

当然、市場が大きく、ニーズが溢れていれば
売れ続けます。

市場のニーズを確かめる方法を2つあげておきます。



3. 長期的に大きく稼げる市場の2大要素

* 同じ市場で稼いでいる人(ライバル)がたくさんいるか調べる

これは、インフォトップ、インフォカートなどのASPサイトで検索にかけると一発でわかる。

✓ 自分の知識やノウハウだけで完結させるのは難しいので、
同じ市場のノウハウを持った人が他にいと、その人の商品を 紹介したり、リストの共有をしたりして、後々 **稼ぎの幅を広げること** **ができる**というメリットがあります。

* お悩み相談系サイトで、その市場に関する質問が多いか確かめる

例: Yahoo知恵袋、OKWave、LINEQなど

→ **市場の大きさを客観的に測る指標になる。**

3. 長期的に大きく稼げる市場の2大要素

最後に市場の参考例をいくつか紹介します。

できれば、最初の市場は以下の中から選ぶことをお勧めします。

市場参考例

1. 稼ぐ系

FX、バイナリーオプション、転売、アフィリエイト、パチンコ、パチスロ、競艇、競馬、麻雀

2. 勉強系

大学受験、資格試験、公務員試験、就活、英会話、TOEIC、韓国語会話、看護実習

3. 美容・健康系

ダイエット、筋トレ、肌荒れ、メイク、ヘアケア、バストアップ

4. 恋愛系

恋人作り、復縁、セフレ作り、ナンパ、婚活

5. 趣味系

ファッションコーディネート、釣り、カラオケ上達、音痴克服、料理、お菓子作り、ペットの飼育法、スポーツ上達(野球、サッカー、バスケ、ゴルフ、etc.)、楽器演奏法(ドラム、フルート、ギター、トランペット、etc.)