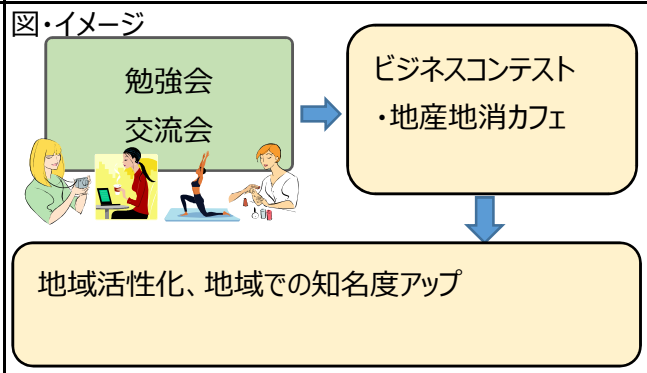
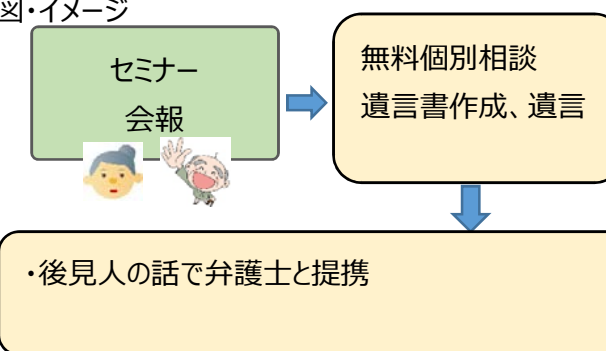


商品・サービス名または事業タイトル		
ターゲット・ペルソナ	アイデアの具体的な説明	
使用シーン・ベネフィット	図・イメージ	競合商品・サービス

<p>商品・サービス名または事業タイトル</p> <p>有償ボランティアという新しい起業をサポート「プチコミュ」</p>		
<p>ターゲット・ペルソナ</p> <p>まだ子供が小さい30代後半の女性。独身時代の仕事は化粧品販売員。子供は中学生、小学生、保育園の3人。まだまだ手がかかるしお金もかかる。夫は会社員。仕事をするには反対しないが、家事育児に支障がないようにしてほしいと思っている。協力をする気持ちは少ない。自分にも出来ることは何かあるはず！でも、時間があまりない。アロマやリンパドレナージュの資格があり、それを活かして自宅で空いた時間にサロンが出来ないかと考えている。</p>	<p>アイデアの具体的な説明</p> <p>まずは「プチコミュ勉強会」を開催。数名でもいいので、ボランティア以上起業未満を目指す子育てママたちを集める。有償ボランティアについて啓蒙し、集まって地域を巻き込む形を提案する。参加者の意見や自分たちがビジネスにしたい商品・サービスを語ってもらう。ビジネスに出来そうなものについてプランを考える。地域のビジネスコンテストやイベントに出展し、地元誌や新聞に取材してもらう。最終的に資金調達や会社設立、地元商工会議所、産業振興財団からの仕事を狙うと共に、地元での知名度アップを図る。</p>	
<p>使用シーン・ベネフィット</p> <p>社会進出や社会貢献したい子育てママたちをサポートし、地域の商業活性化にも繋げて行く。コミュニティが大きく取り上げられれば、仲間も増え、地域へのアピールも子育てママたちの満足度も大きくなる。</p>	<p>図・イメージ</p>  <pre> graph TD     A[勉強会 交流会] --&gt; B[ビジネスコンテスト ・地産地消カフェ]     B --&gt; C[地域活性化、地域での知名度アップ]     </pre>	<p>競合商品・サービス</p> <p>主婦やボランティアをサポートする土業は滅多にいない。（商売にならないと考えられているため） そのため、同業者の競合はいないと思われる。</p>

<p>商品・サービス名または事業タイトル</p> <p>無料相談つき！「安心遺言教室」</p>		
<p>ターゲット・ペルソナ</p> <p>子供がいない、または子供同士が不仲で、自分の相続の際に争いになる心配がある高齢者。 相談は市役所等に行っているが、説明がよく分からずどうしたらいいのかわからない。 このままではいけないと思いつつ、どうしたらいいのが悩んでいる。</p>	<p>アイデアの具体的な説明</p> <p>地域で開催する遺言セミナーを「無料相談つき！」と打ち出すことで、遺言書の作成、遺言執行者の依頼、相続手続きをまとめてお手伝い出来る流れを作る。 さらに、任意後見契約や後見人まで受任出来る体制を作っておくと、お客様も安心してすべてを任せることが出来るだろう。 告知には地域情報誌、新聞広告を使う。</p>	
<p>使用シーン・ベネフィット</p> <p>遺言や相続知識を知り、個別のアドバイスをもらうことで安心を手に入れる。 亡くなった後も相続手続きに立ち会う遺言執行者を指定することで、安心はさらに深まる。</p>	<p>図・イメージ</p>  <pre> graph TD     A[セミナー 会報] --&gt; B[無料個別相談 遺言書作成、遺言]     B --&gt; C[・後見人の話で弁護士と提携]     </pre>	<p>競合商品・サービス</p> <p>同業者はもちろん、税理士、弁護士、司法書士も相続遺言業務には大きく関わっている。 さらに信託銀行も競合と言えるだろう。</p>