

COURSE
2.

等身大の「自分サイズ」なサービス設計

2-3

“売るため”ではなく、
“喜んでもらうため”に商品を作る



売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

目的

“売るための商品”ではなく、
“喜んでもらいたい気持ち”をベースに、
自分がされて嬉しいことをワクワクしながら
商品作りができるようになる

完璧な商品を作ろうとするより、
“この人に喜んでもらいたい”
という気持ちから作ったものの方が、
HSPさんには自然と伝わっていきます。



導入

ここまでで、自分が自然に応援したい人 / その人達に安心して来ていただく方法について考えてきました。

そして次はいよいよ、「商品作り」です。

でも、ここで多くのHSPさんは、
「ちゃんとした商品を作らなきゃ」「価値が足りないかもしれない」
「結果を出させられなかったらどうしよう」と不安になってしまいます。

だから今日は、“売るための商品”ではなく、
「この人に喜んでもらいたい」という気持ちから、
楽しく商品を作る感覚を思い出していきましょう。

NG例

“ちゃんとした商品を作らなければいけない”と思い込み、完璧を目指しすぎて、いつまでもリリースできなくなってしまうこと。すると、「もっと良くしなきゃ」「まだ価値が足りないかもしれない」と、自分でどんどんハードルを上げてしまい、苦しくなってしまいます。

大切なのは、“完璧な商品”を作ることではなく、
「この人に喜んでもらいたい」「安心してほしい」という気持ちをベースに、今の自分にできる形で届けてみることです。

まずは小さくてもいいので、“ワクワクしながら作れる商品”
を形にしてみましょう。



よくある質問

Q

商品に満足してもらえるか不安です。結果を出してもらえるか心配です。

A

その不安を感じるのは、とても自然なことです。

特にHSPさんは、

「お相手の期待を裏切りたくない」

という気持ちが強い方が多いからです。

でも大切なのは、“相手の人生を完璧に変えなければいけない”と思いつまないことです。

あなたができることを、誠実に、丁寧に、安心できる形で届けること。

それだけでも、救われる人や、前に進める人はたくさんいます。そして実際は、

ちゃんと寄り添ってくれた / 安心できた / 理解してもらえた

という体験そのものが、HSPさんにとって大きな価値になることも多いのです。

その方の幸せを本気で考えて作った商品は、ちゃんと伝わります。

手順

1

“自分が嬉しかったこと”を 書き出してみる

まずは、過去に自分が購入したサービスや講座を
思い出してみましょう。

嬉しかったこと / 安心できたこと / 救われたこと

を書き出してみてください。逆に

嫌だったこと / 不安だったこと / 寂しかったこと

を書き出してみましょう。

そのうえで、「自分だったらどうしてあげたいか？」

「どういう対応なら、もっと安心できたか？」

も考えてみてください。

2

“こんなサポートをしたい”を 書き出してみる

次に、

未来のクライアントさんを思い浮かべながら、

☐ こんなサポートをしてあげたい

☐ こういう言葉をかけてあげたい

☐ こんな場を作ってあげたい

☐ こんなアフターケアをしてあげたい

を自由に書き出してみましょう。

ここでは、「正しいかどうか」ではなく、

“自分がワクワクするか”を大切にしてください。

3

“無理なく提供できそうな形”を 選んでみる

最後のその中で、“今の自分が無理なく、ワクワクし
ながら提供できそうなもの”を選んでみましょう。

例えば、

- マンツーマンでのサポート
- 分割払いに対応、銀行振込に対応
- LINEでの相談のアフターフォロー
- LINE通話でもOK
- サービス終了後も相談OK

などです。

最初から完璧である必要はありません。

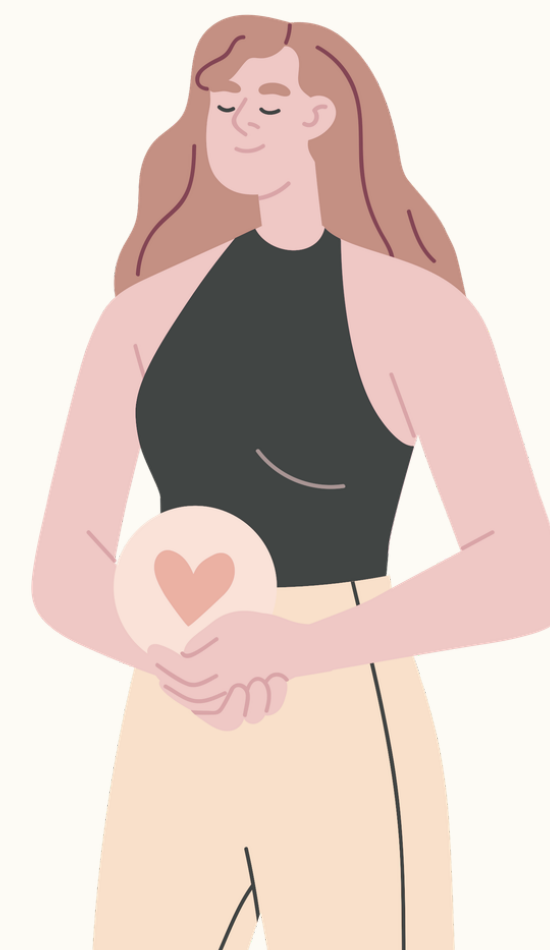
まずは、“楽しく続けられそう”と思える形を
選ぶことが大切です。

課題（提出物）

ワークを実施し、
「自分が嬉しかった体験」
「してあげたいサポート」
「ワクワクしながら提供できそうな形」
を書き出して提出してみましょう。

合格基準（OKライン）

商品作りに対して、
「楽しそう」「作ってみたい」
「喜んでもらえたら嬉しい」
という感覚を持てている状態



次にやること

商品作りの次は、
2-4でHSPさんが抱きやすい
「お金をいただくことへの恐怖」
について学んでいきましょう。