

## 第1章確認テスト（解答）

1. 稼げるビジネスの作り方は、(①市場で売れているもの)、特に(②ショボくても稼げているビジネス)を見つけて、(③それよりも良いもの)を作る、というのが基本的な考え方。(①)に自分の知識や経験、その他付加価値を付けることで差別化する。
2. (④完全にオリジナルで唯一無二のビジネス)はこの世に存在しない。
3. 市場で儲かっているビジネスを見つけるためには、(⑤市場リサーチ／市場の定点観測)が大事。稼げるビジネスは狙って見つけられるものではなく、新聞を読むように市場を毎日チェックすることで(⑥相場感)が養われる。
4. ビジネスの企画力＝「(⑦知っているビジネスモデル)の数」。稼げるビジネスを作れる人は、市場で儲かっているビジネスをよく知っているため、簡単に稼げるビジネスを作ることができる。
5. ビジネスは、オリジナリティが重要であるため、目立った成功者がいない市場やニッチな分野で発信テーマを決めるべきである。○か×か？(⑧×)
6. ビジネスが上手くいかない場合は、どのようなパターンがありますか？4つ挙げなさい。  
(⑨ニーズがない、価格競争で利益が出ない、リピートされない、商品・サービスの魅力が伝わらない。)
7. 「人がお金を使う市場」はある程度決まっている。(⑩悩みが深い)市場や、(11. 人生への影響が大きい)市場である。そのような市場を具体的に挙げられるだけ挙げて下さい。  
  
(12. 稼ぐ系、健康、美容、ダイエット、恋愛、婚活、自己啓発、頭が良くなる、ギャンブル、教育・学習塾、人材派遣)

8. 収益力の高い仕組みとは、(13. 単価の高い) 商品を量産できるビジネスである。
9. 稼げるビジネスの作り方は、市場で稼げているビジネスを見つけた後、(14. 同じ市場で「市場より良いもの」を作る)、若しくは、(15. 市場で稼げているビジネスをニッチなターゲット向けに展開する) (稼ぐ系×オタク市場、ダイエット系×オタク市場) など。
10. 「自分の趣味やスキルをビジネスにしたい」という人が考えるべきポイントは何か？また、それを確認するために、どんなアクションが考えられるか？

(16. 「自分がやりたいこと」「自分が持っているもの」起点ではなく、世の中にニーズがあるか？人がお金を払ってくれる市場か？ビジネスの難易度が高すぎないか？

確認方法は、ライバルリサーチで同業者を探す。知り合いなどに自分のサービスが売れるか試してみる。)