

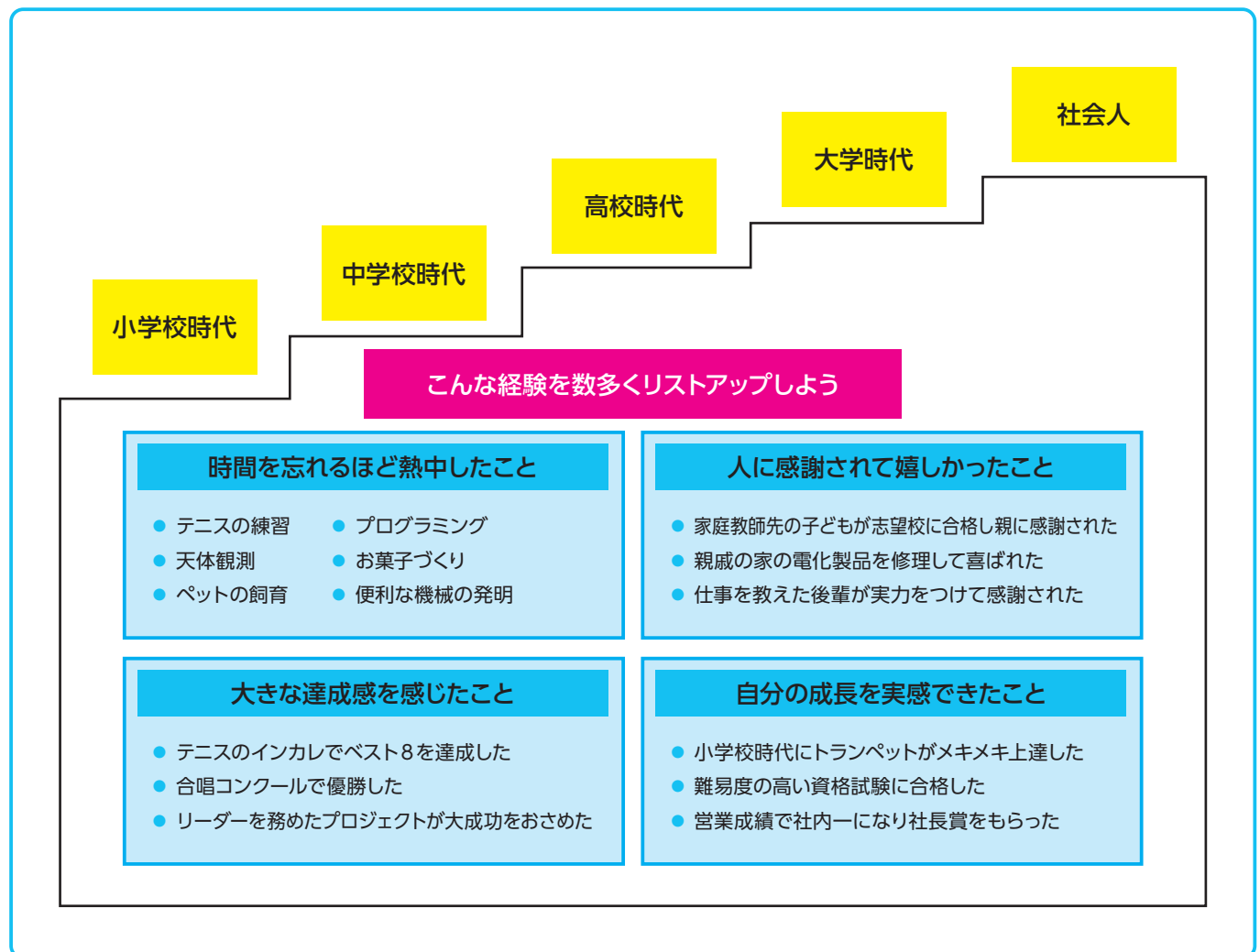
(1) アイデアの整理

① 自分の棚卸を行う

自分の棚卸を行いましょう。社会人になる前も含めて振り返ることで、自分の強みや好きなことを改めて認識することができます。

また、自分の棚卸は、自分だけで考えるよりも他人に経歴などを話してみるほうが、自分の強みを発見できる確率が高くなります。自分では「大したことない」と思うことでも、客観的にみると「それってあなたの凄い強みですよ」と評価されることがあります。

● 自分史から強み・好きなことを発見する



Let's try!

時間を忘れるほど熱中したこと

-
-
-

人に感謝されて嬉しかったこと

-
-
-

大きな達成感を感じたこと

-
-
-

自分の成長を実感できたこと

-
-
-

② W I L L・C A N・N E E Dで分類し事業を決める

ビジネスのアイデアを「W I L L」「C A N」「N E E D」の観点で分類すると、自分がやる事業を決めやすくなります。

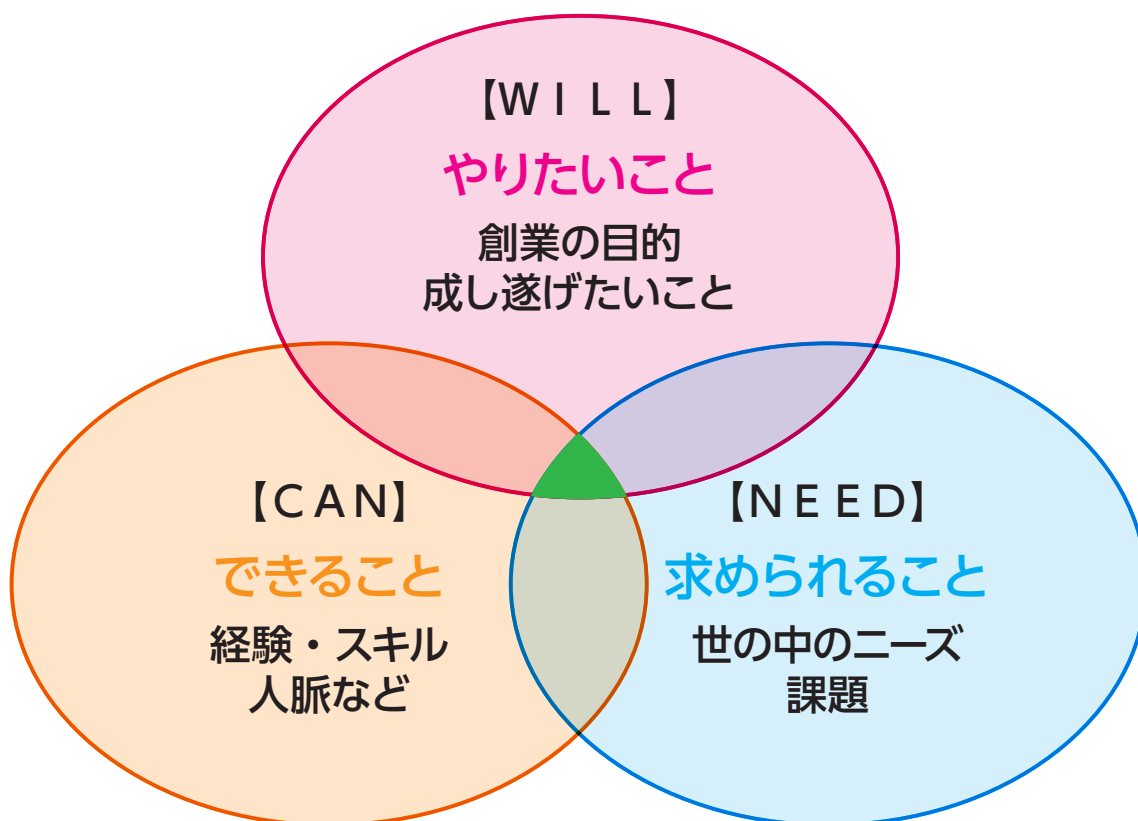
「W I L L」とは、自分がやりたいと思っていることや好きなことです。

「C A N」とは、自分が培った経験・スキル・人脈などをもとに「自分だからこそできること」です。自分ならではの強み（U S P : Unique Selling Proposition）を探ることで「C A N」の内容が明確になります。

「N E E D」とは、人や社会が求めているニーズのことです。顕在的ニーズだけではなく、潜在的なニーズも考えてみましょう。

思いついたビジネスのアイデアを、この3つの切り口で分類すると、どれを行うべきか客観的な分析ができます。最終的に分類されたアイデアの中で、「W I L L」「C A N」「N E E D」のいずれにも該当するものがあれば、それが理想的なビジネスといえます。

● ビジネスのアイデア进行分类する



Let's try!

※P.10 を踏まえて記載してみましょう

【WILL】やりたいこと

-
-
-

【CAN】できること

-
-
-

【NEED】求められること

-
-
-



3つのいずれにも該当するものが理想的なビジネスです。

