

【PLOTフレームワーク：SPM-12-001】

_____年_____月_____日（ ）

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法(1:問題解決法)』

お名前：_____

世の中にあふれる問題の解決法の多くは、
今の「常識」ではなく「非常識」の中に手がかりが隠れています
あなたのライバルや業界の最先端の企業の常識は何でしょうか？

非常識を見つけ出す「あなたのビジネス/商品/サービス/職種/業種」

常識	非常識	常識	非常識
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔
↔			↔

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法（1：問題解決法）』

職業/肩書き： _____

ビジネスは、**お客様が抱える問題を解決すること**からはじまります。

お名前： _____

そして、その問題解決策の「**目新しさ**」が他では買えない商品やサービスを生み出す強力な手がかりとなります。

あなたのお客様が”今抱えている問題”は何でしょうか？その問題を”解決する具体策”は何でしょうか？

(このシートを**3枚**使って、**100個以上**の問題解決を見つけ出してください。その中から**目新しいもの**にチェックをしてください。)

問題	解決策	問題	解決策

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法（2：水平思考）』

職業／肩書き： _____

お名前： _____

水平思考とは、別名「へそまがり思考」と呼びます。

（例）丸いものを四角くする。長いものを短くする。黒いものを赤くする。

人と違ったモノの見方・捉え方の中に新たな価値は見だしやすいのです。

まずは、あなたの業界の当たり前（常識）をライバルや同業者を分析しながら書き出して、

「真逆の見方」や「違った切り口」ができるものはないか。考えてみましょう。

ライバル／同業者	真逆の見方や切り口	ライバル／同業者	真逆の見方や切り口
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔
	↔		↔

【PLOTフレームワーク：SPM-12-003】

_____年_____月_____日（ ）

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法（3：組み合わせ法）』

職業／肩書き：_____

お名前：_____

今あるものとあるものを**組み合わせること**で**新しい価値を創り出す**ことができます。

（例）ラジオ+カセット=ラジカセ、オルゴール+時計=目覚まし時計

つまり、「1」+「1」は、「3」にも「5」にもなるのです。

あなたがお客様に与えられることや業界やライバルが行っていることを組み合わせ、新しい価値を創りだしてみましよう。

（※問題解決法のリストを活用するとスムーズです。）

既存のモノ	既存のモノ	新しい価値
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=
	+	=