



5章 商品作りの成功法則

お菓子作りを仕事にする
スイーツビジネススクール

Marimo Cafe

この動画で学べること

- 01 稼げる商品とは
- 02 時間を使う商品・生む商品
- 03 商品の作り方
- 04 コンセプトの決め方

5-1 稼げる商品とは

1. 稼げる商品とは

お菓子作りを仕事にして、どれくらい稼ぎたいですか？
そもそも、稼ぐにはどうしたら良いと思いますか？



お客様の悩みを解決すること



健康になりたい
美しくなりたい
充実した毎日にしたい
売上をあげたい
結婚したい etc...

1. 稼げる商品とは

お客様の悩みを解決する商品

健康になりたい
美しくなりたい
充実した毎日になりたい
売上があげたい
結婚したい



健康になる商品
美しくなる商品
充実した毎日になる商品
売上が上がる商品
結婚できる商品

お客様が「喉から手が出るほど欲しい」商品を作れば稼げるのです！

1. 稼げる商品とは

稼ぎやすい（お悩みが深い）と言われている4つの分野

お金

人間関係

健康美容

自己実現

1. 稼げる商品とは

お金

起業・副業・ビジネス・投資・集客
節税・節約 など

人間関係

恋愛・婚活・パートナーシップ・育児
職場の人間関係・人材育成 など

1. 稼げる商品とは

健康美容

ダイエット・体の不調・美肌・不妊
不眠・白髪 など

自己実現

夢の実現・生き方・目標達成・自己改革
ライフスタイル・マインド など

1. 稼げる商品とは

あれ？お菓子ビジネスって、入ってない？

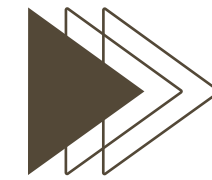


そうなんです！だからこそ…

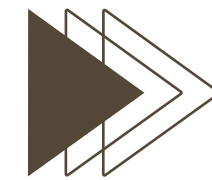
稼げる分野に“寄せていくこと”が大事なのです！



1. 稼げる商品とは



スイーツビジネススクール...
あなたもお菓子を使って
お金を稼げる、という価値



子どもと一緒に習える教室...
親子関係の悩み・子どもの成長に
役立つという価値



お客様の悩みを解決する商品





WORK
01

あなたは、お菓子を使って
お客様のどんな問題を解決できますか？

内容を大きく変えなくても
「伝え方次第」で稼げる商品になることもあります！

掛け合わせできそうな分野を考えてみましょう

5-2 時間を使う商品・生む商品

2. 時間を使う商品・生む商品

お菓子ビジネスは利益が出にくいと聞きます。
始める前に知っておいた方が良いことは
ありますか？



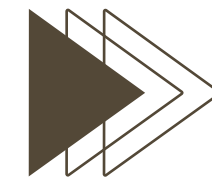
キーワードは

「時間を使う商品、生む商品」

2. 時間を使う商品・生む商品

あなたの時間を使う商品

- 対面お菓子教室
- ZOOMお菓子教室
- お菓子製造・販売
- カフェの運営
- レシピ開発の案件



**あなたの時間がなくなり
疲弊する商品**

2. 時間を使う商品・生む商品

スタート時は、自分の時間を使うしかない。
でも、疲弊する働き方では、長く続けることはできない



そこで取り組み始めたのが
次に紹介する

「時間を生む商品」 を作ることでした

2. 時間を使う商品・生む商品

あなたの時間を生む商品

あなたが稼働しなくても、売りが立つ状態を作れる商品のこと

例) マンションを所有し
貸し出している人



稼働しなくても
家賃収入がある

楽曲を提供している人



稼働しなくても
印税が入る

2. 時間を使う商品・生む商品

あなたの時間を生む商品とは… オンライン化した商品

お菓子教室の オンライン教材

動画を撮影・編集して、
テキストと共に販売

受講生はスマホ・パソコン・
タブレットなどで
自分のタイミングで学ぶ教材



2. 時間を使う商品・生む商品

お菓子の販売はどうですか？



answer

オンライン化する



お菓子の
オンライン販売

ストアーズやベイスなど、
無料で作れる販売サイトを作成し、商品を掲載
受注生産で発送する販売方法

2. 時間を使う商品・生む商品

オンライン販売のメリット

時間を生んでくれる

- ☑ 24時間いつでも売り上げが立つ
- ☑ 入金確認の手間がない
- ☑ 販売接客の時間・人件費が不要
- ☑ 店舗がいらない
- ☑ 売れ残り（ロス）がない
- ☑ 開店日を自由に決められる



あなたの**時間**を生む商品をもとう

(あなたが稼働しなくても、売上げが立つ状態を作れる商品)

POINT

- 01 最初からできなくても良い
- 02 知っていることが大切
- 03 時間を使う商品・生む商品、両方あっても良い



HOMEWORK

WORK
01

あなたが稼働しなくても、売り上げが立つ状態をイメージしてみよう

WORK
02

どんな気分になるか想像してみよう

WORK
03

あいた時間で何をしたいか、想像してみよう

5-3 商品の作り方

3. 商品の作り方

自分の商品って
どうやって作るのですか？



answer

「3C分析」という手法を使います



3C分析

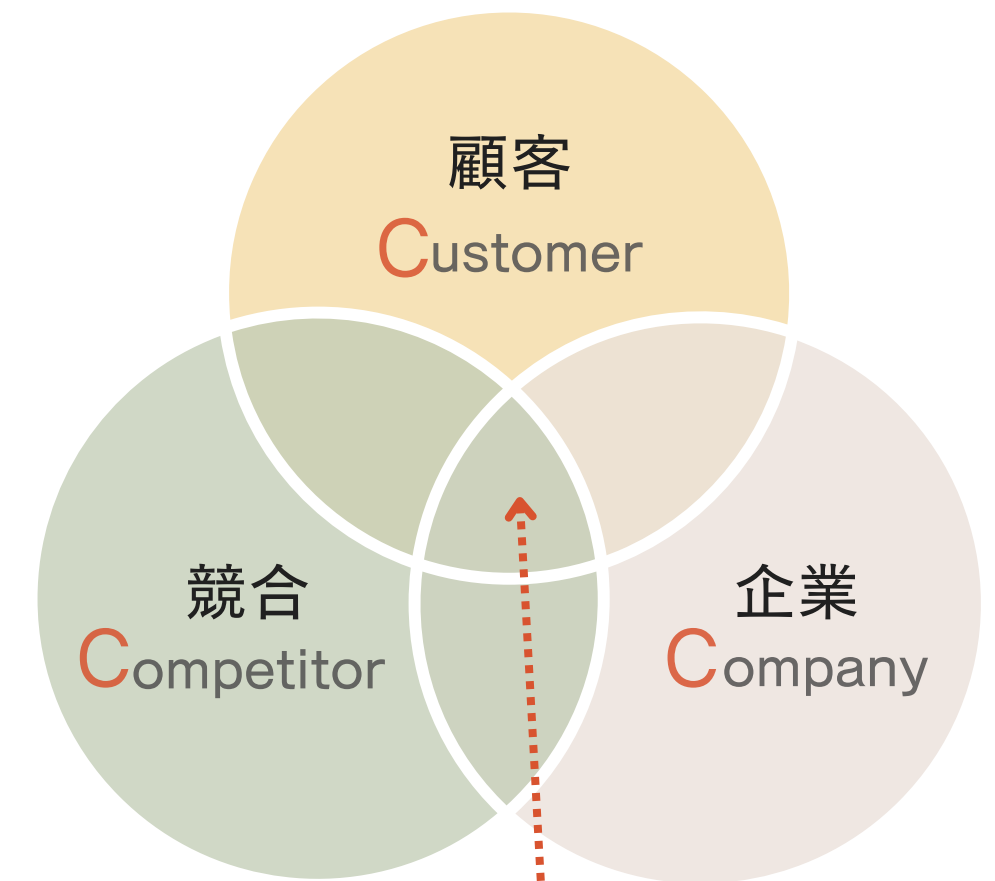
Company（企業）・Customer（顧客）・
Competitor（競合他社）の3つの視点から
ビジネスを理解し、成功につなげるための手法

3. 商品の作り方

企業 (Company)	自分の得意なことで どんな商品やサービスを提供できるのか
顧客 (Customer)	顧客は何を求めているか どんなニーズや欲求を持っているか
競合他社 (Competitor)	同じ市場で競う他社が やっていないことは何か



自分が得意で、顧客が必要としていて他社がやっていないこと = **自分の商品**



3. 商品の作り方

顧客 (Customer)って誰？
どこにいるの？



「あなたのファンの人たち」
SNSのフォロワーさんが
分かりやすい例

- ① あなたのファンであり、応援者
- ① あなたの目標や生き方に共感する人たち
- ① あなたが作るお菓子里に憧れている人たち
- ① あなたの商品を買いたい人たち

3. 商品の作り方

え？商品？
まだないけど・・・



×

商品を作ってから



買ってくれる人を見つける

○

買ってくれる人を見つけてから



商品を作る

これ
超重要!!

3. 商品の作り方

想い

- お菓子作りって楽しい
- 現実逃避になる
- この楽しさを伝えたい

行動

- レシピを投稿
- 教室で学ぶ
- コンテストに応募

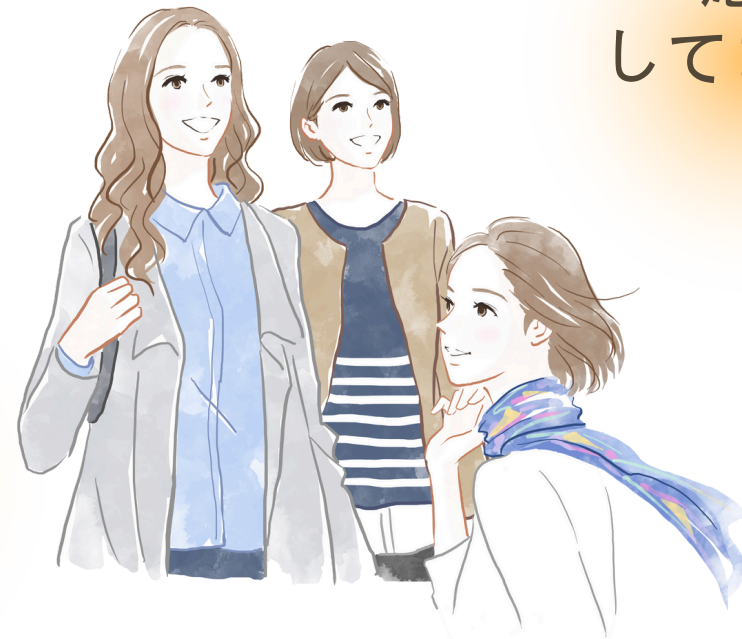
世界観

- ほんわか系
- 猫が好き
- 北欧インテリア

SNSで発信

なになに？
素敵！

信頼
できるなあ



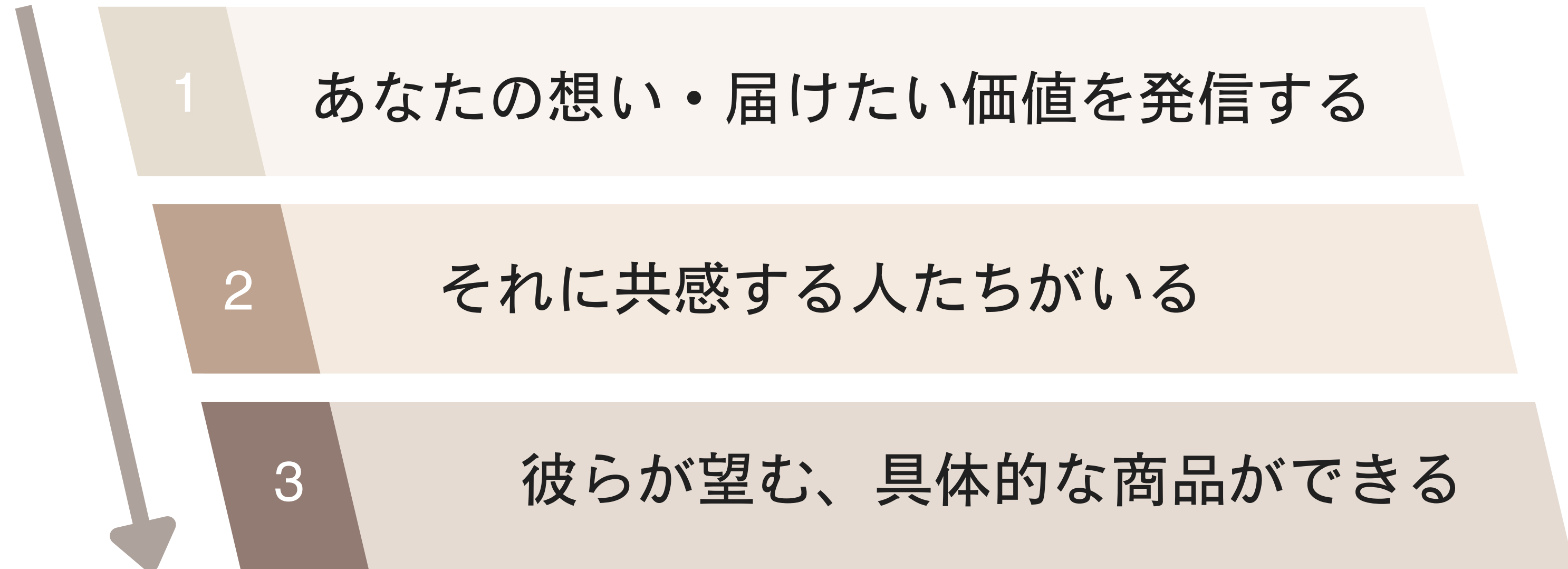
応援
しています！



集まってきたたちに向けて
「教室をしようと思うんだけど、どうかな？
どんなお菓子なら習いたいですか？」と
聞いて商品を作る！

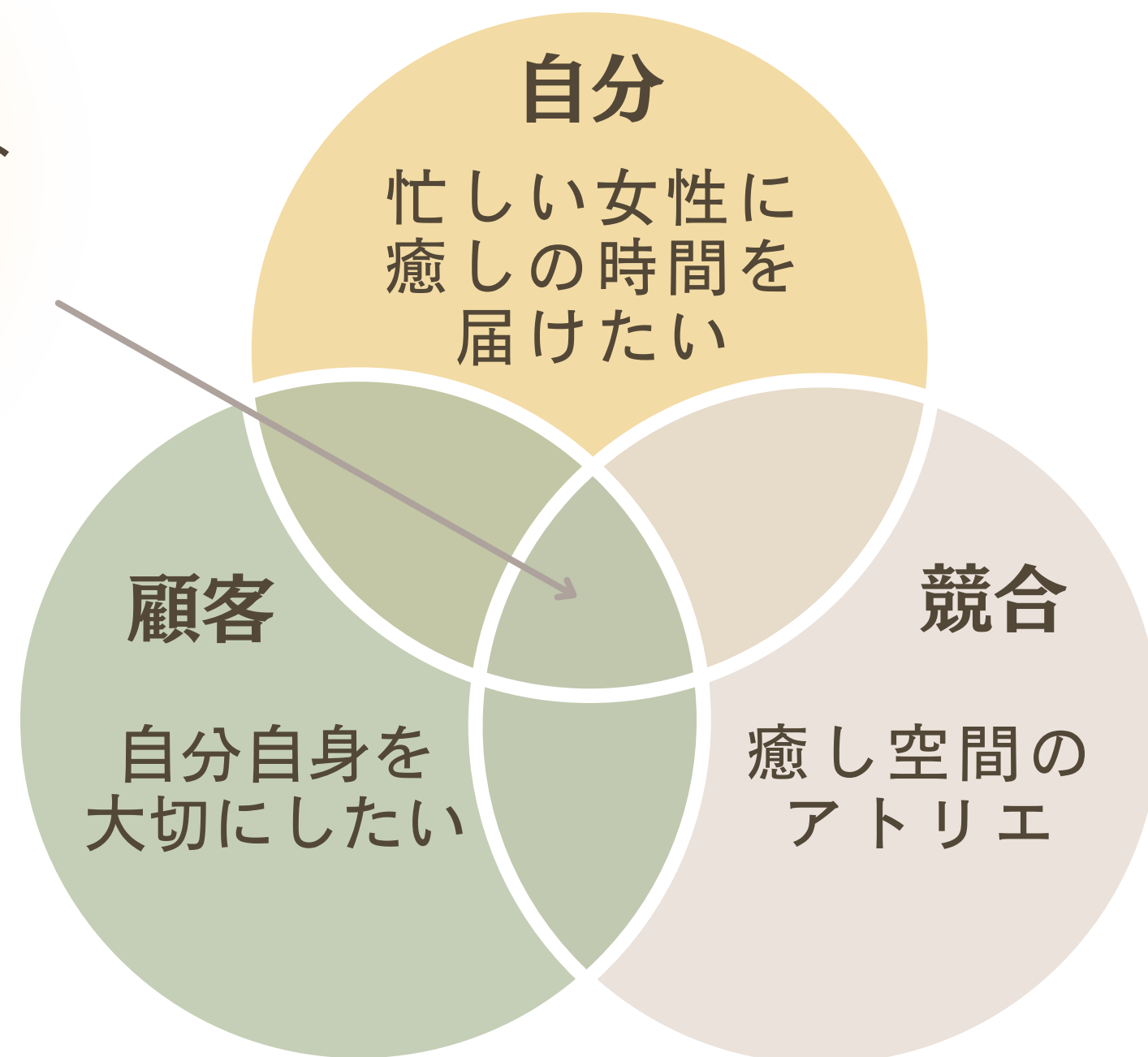
3. 商品の作り方

必ず売れる商品を作る3STEP



marimo cafeお菓子教室の例

marimo cafe
お菓子教室のコンセプト
「日常を忘れられる
お菓子教室」





3C分析をして商品を作る

企業
(Company)

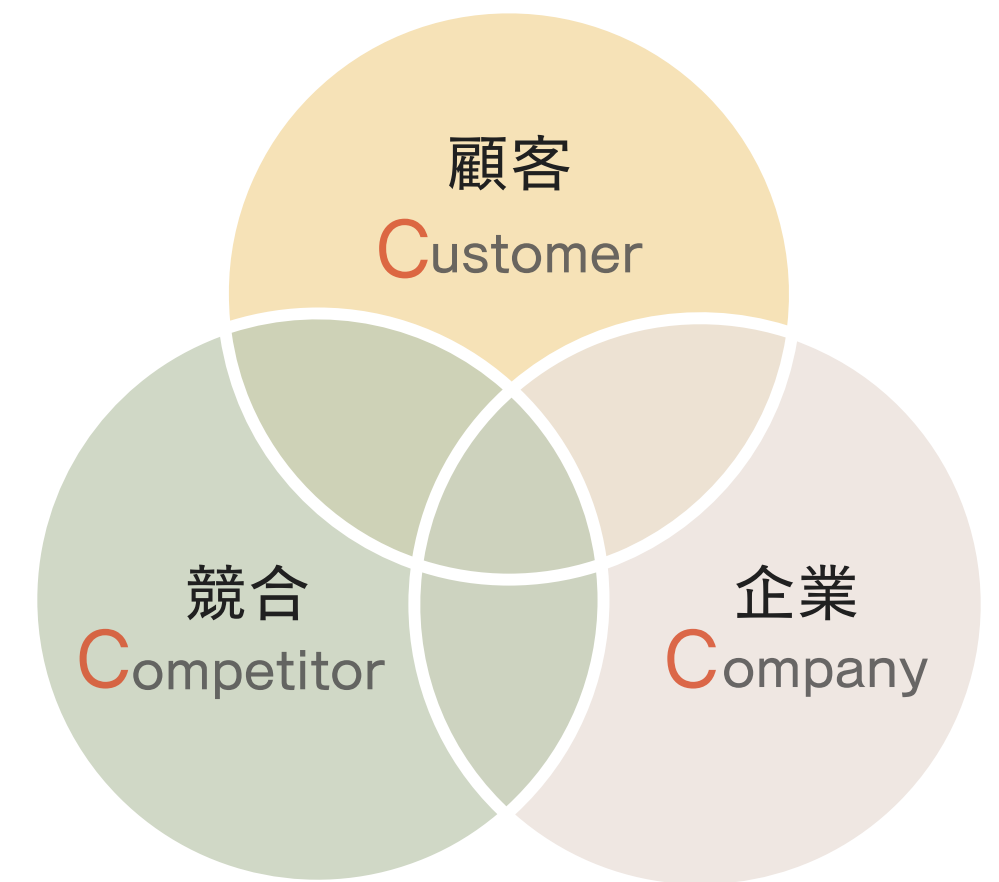
自分の得意なことで
どんな商品やサービスを提供できるのか

顧客
(Customer)

顧客は何を求めているか
どんなニーズや欲求を持っているか

競合他社
(Competitor)

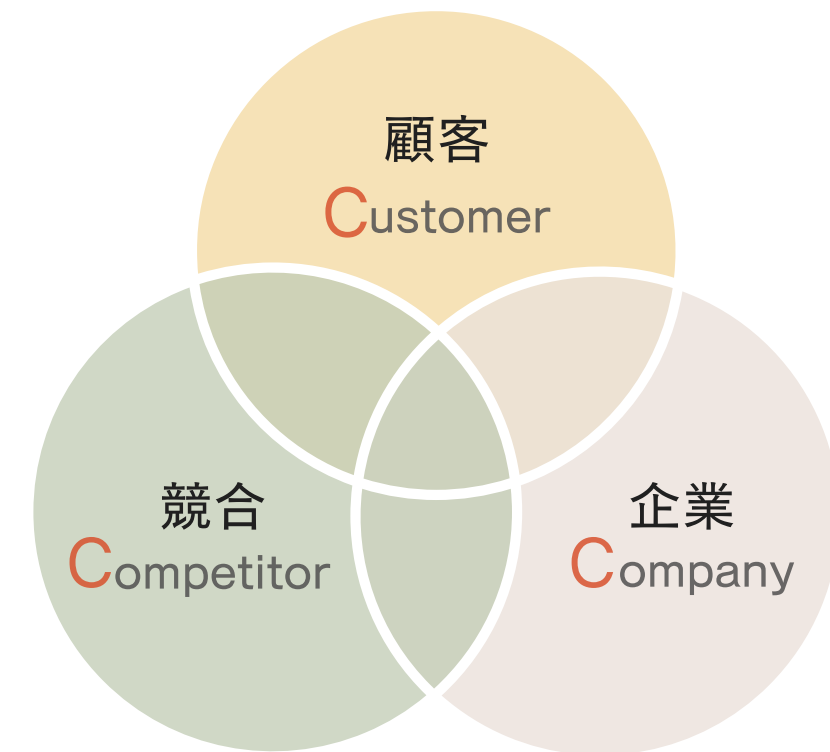
同じ市場で競う他社が
やっていないことは何か



WORK
01

3C分析をしてみよう！

企業 (Company)	自分の得意なことで どんな商品やサービスを提供できるのか
顧客 (Customer)	顧客は何を求めているか どんなニーズや欲求を持っているか
競合他社 (Competitor)	同じ市場で競う他社が やっていないことは何か



3. 商品の作り方

企業・自分 (Company)分析のための15の質問

自分の得意なことでどんな商品やサービスを提供できるのか

✓ 作るのが得意なお菓子は何か？

✓ 特に時間とお金をかけて学んできたお菓子がありますか？

✓ よく褒められる/リクエストされるお菓子は何か？

✓ 作っていて楽しいお菓子は何か？

✓ どんどんアイデアが湧いてくるお菓子は何か？

✓ 大切な人に食べさせたいお菓子は何か？

✓ あなたが作るお菓子にはどんな特徴がありますか？

✓ あなた自身やお菓子は、周りからどうイメージされていますか？

✓ お菓子作りを通して、成し遂げたいことは何か？

✓ 誰に、どんな風に喜んでもらえたら幸せですか？

✓ お菓子の仕事に使えるような場所・有利なものはありますか？

✓ お菓子の仕事にどれくらいの時間を使えますか？

✓ お菓子の仕事をする体力はどれくらいありますか？

✓ お菓子作りで苦手なことはありますか？

✓ 課題に感じていることはありますか？

3. 商品の作り方



企業・自分 (Company)分析のヒント

自分らしい世界観とは

- ▶ 「あなたから買いたい」と言ってもらうため、世界観が大切
- ▶ 自分らしさは、もともと持っているもの
- ▶ 今までの人生で感じてきた「これが好き」という感覚の集大成

3. 商品の作り方

顧客 (Customer)分析のための15の質問

顧客は何を求めているか。どんなニーズや欲求を持っているか

✓ お客様になりそうな人は、どんな人ですか？

✓ どこに住んでいますか？

✓ どんな職業ですか？

✓ 自由な時間はどれくらいありますか？

✓ どんな家族構成ですか？

✓ どんな交友関係を持っていますか？

✓ どんな気分で毎日を過ごしていますか？

✓ 自由に使えるお金は月にどれくらいですか？

✓ どんな品質を求めていますか？

✓ 高級志向ですか？格安思考ですか？

✓ 場所の利便性にこだわりがありますか？

✓ どんなデザインが好みですか？

✓ どんな体験に価値を感じますか？

✓ どんな自分になりたいと思っていますか？

✓ どんな社会を理想としていますか？

3. 商品の作り方



顧客 (Customer) 分析のためのヒント

女性が「魅力的に感じる商品」の共通点

- ▶ 商品を手に入れた後の未来が輝いて見える
- ▶ 自分のための商品だと感じる

3. 商品の作り方

競合他社 (Competitor)分析のための15の質問

同じ市場で競う他社がやっていないことは何か

- ✓ あなたが消費者に比較されるであろう「競合ブランド」はありますか？
- ✓ 競合ブランドの…強みは何ですか？
- ✓ 技術力はどれくらいですか？
- ✓ 生産力はどれくらいですか？
- ✓ 商品価格はいくらですか？
- ✓ 品揃えはどうですか？
- ✓ 業績はどうですか？

- ✓ 選ばれている理由は何ですか？
- ✓ ビジネスを成功させた仕組みはなんですか？
- ✓ 提供しようとしている価値（=喜び）は何ですか？
- ✓ 顧客はどんな人ですか？
- ✓ 顧客からの評価はどうですか？
- ✓ 今後想定される行動はありますか？
- ✓ 競合ブランドが満たせていない、顧客ニーズはありますか？
- ✓ 競合ブランドよりもあなたが優れている点は何ですか？

3. 商品の作り方



競合他社 (Competitor) 分析のためのヒント

競合の探し方

▶ 検索してみる (google、Instagram)

「お菓子教室 東京 豊島区」「#お菓子教室東京」「#焼き菓子通販」

▶ お菓子以外が競合になることもある

顧客ニーズ：疲れた自分に通販でご褒美を買いたい

競合：アクセサリー、コスメ、食器のショップ

5-4 コンセプトの決め方

4. コンセプトの決め方

3C分析をしたら、
たくさん要素が出てきてしまいました...



自分らしい答えが出た質問をピックアップする

marimoにとって、ポイントとなった3つの質問

自社	お菓子作りを通して、成し遂げたいことは何ですか？
顧客	どんな体験に価値を感じ、どんな自分になりたいと思っていますか？
競合	競合ブランドよりもあなたが優れている点は何ですか？

4. コンセプトの決め方

marimo cafe
お菓子教室のコンセプト
「日常を忘れられる
お菓子教室」



どんな体験に価値を感じますか？
どんな自分になりたいと思っていますか？

お菓子作りを通して、成し遂げたいことは何ですか？



競合ブランドよりもあなたが優れている点は何ですか？

4. コンセプトの決め方

なるほど...
絞り込んだ自分らしさ = コンセプト
という事ですか？



その通り！

分析を通して見つけた自分らしさから「コンセプト」を決めます。
自分が成し遂げたい事だからこそ、熱量高く前に進むことができます！

4. コンセプトの決め方

続いて、コンセプトから「サービス内容」を決めていきます

marimo cafeお菓子教室のコンセプト 「日常を忘れられるお菓子教室」

サービス内容

- 内装、備品...日常を感じないように
- 言葉遣い...丁寧にゆったりと
- 開催日...土日がメイン（会社員がターゲット）
- 教えるスタンス...落ち着いて、バタバタしない
- 設備...スムーズな運営（業務用食洗機・オーブン2台）
- 食材...品質重視でリッチに使う
- 価格...他の教室より高め





分析を通して見つけた自分らしさから
「コンセプト」を決める

コンセプトに沿ってサービスの中身を決める



商品コンセプトを考えてみよう！

WORK
01

自分分析の回答の中で、あなたが一番大切だと感じた回答は何ですか？

WORK
02

顧客分析の回答の中で、一番ニーズがありそうだと感じた回答は何ですか？

WORK
03

競合分析の回答の中で、一番、自分に強みとなると感じた回答は何ですか？



稼げる商品とは

お客様の悩みを解決する商品

**時間を使う商品
生む商品**

稼働なしに売上が立つ商品を作ろう

商品の作り方

3C分析で商品を作ろう

コンセプトの決め方

分析結果から自分らしさを見つけよう