

# 低単価サービスを卒業して売上安定につなげる！ サービス単価アップ計画シート①

## 【サービス内容振り返り編】

あなたが提供したことがあるサービスをより高単価にするためには  
今のサービスのうち、どこを変えることができそうでしょうか？  
書き込みながら考えていきましょう！

・今の商品の内容は？  
(コーチング、コンサル、  
講義、お教室、セミナーほか)

自由に書いてみよう！

・今の商品の単価は？  
(例：1回〇円、3回〇円)

本当はこれくらい  
もらっても良い  
と思う値段はいくら？

単発や1回きりで  
解決できないことは  
どんなこと？

・どんなお客さまの悩みを  
解決したり、変化を起こしている？

もっとこう変わったら  
お客さまがよりよく  
なるのと思うことは？

複数回、長期なら  
お客さまに何ができる？

・お客さまに「ここが良い！」と  
選ばれるポイントは？

あなたの良さを  
サービスにもっと  
組み込むためには？

あなたのサービスは  
なんで選ばれてる？

・お客さまに「もっとこうだったら  
いいな」ともらうリクエストは？

まだお客さまが  
満足しきれていない  
ことは何？

よりお客さまを  
喜んでもらえるために  
できることは？

# 低単価サービスを卒業して売上安定につなげる！

## サービス単価アップ計画シート②

### 【金額とサービス内容編】

あなたが提供したことがあるサービスを、より高単価にするためにはどこを変えることができそうでしょうか？

書き込みながら考えていきましょう！

欲しい収入イメージは？

例) 月収30万、月収100万、月に+5万、など

円

自由に書いてみよう！

その収入のイメージを達成するために、どんな商品を何人に売る必要がある？

例) 15万の商品×2=30万

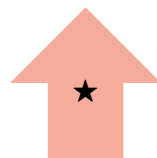
10万の商品×3=30万

20万×5=100万

※自分が売りたい商品の金額・・・

例) 1サービス…10万、15万

円



※今のあなたの商品単価・・・

例) 1回3,000円、1回10,000円

円

★【考えてみよう！】商品単価を上げるためにサービスをどう変える？

例) 回数を増やす、期間を長期間にする、内容を濃くする、

サポートを手厚くする、動画など教材を充実させる、

コミュニティ機能をつける、その他どんな価値がありますか？