

自社を理解する7つの質問

- ① 何年そのビジネスをしているか？
- ② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？
- ③ 自社・商品サービスは、お客さんのどんな問題を解決しますか？
- ④ 競合より、自社・商品サービスが優れているところは？
- ⑤ 競合より、自社・商品サービスが劣っているところは？
- ⑥ 劣っているところを、ウリ(強み)に変換できませんか？
- ⑦ お客さんにもっとも理解して欲しい点は？