

競合を理解する5つの質問

① あなたの商品サービスの直接競合は？

② それら直接競合の弱点は？

③ あなたの商品サービスの間接競合は？

④ それら間接競合の弱点は？

⑤ 競合ができるのに伝えていないことは？

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？

顧客を理解する6つの質問

- ① 既存客が共通して持っている欲求は？
- ② 既存客は欲求を満たすと、どんないい未来がやってくる？
- ③ 既存客があなたの商品を買う時、他のどんな商品と比べたか？
- ④ 既存客があなたの商品を選んだと決め手は？
- ⑤ あなたの商品サービスを買ったあとお客さんの変化は？
- ⑥ 購入当初は想像していなかった想定外の効果は？