**①表の中に自社の状態を整理してみてください。**

☞「誰に？」「何を？」「どうやって？」伝える/提供する... かを、「会社」「商品」それぞれで考えて

みましょう。

☞設問の下に書いてある番号は、整理に困ったときに参考にしていただくと良い項目です。

**②表が埋められたら、①～⑬についてもそれぞれ「会社」「商品」に分けて考えてみてください。**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **会社** | **商品** |
| **誰に？**  **①③** |  |  |
| **何を？**  **②⑤⑥⑦⑩⑫** |  |  |
| **どうやって？**  **③④⑨** |  |  |

■**顧客ニーズの分析**

①どんな人がお客様でしょうか？どんな人をお客様に したい/買ってもらいたい でしょうか？

②お客様の望む価値はなんだと思いますか？お客様に提供している価値はなんだと思いますか？

③そのお客様はどこにいると思いますか？

④そのお客様とどのように繋がったら良いと思いますか？

■**自社が提供可能な価値**

⑤方向性として、何をやりたいと考えていますか？何を狙っていますか？

⑥自信を持って伝えられる事、提供できる事はなんですか？

⑦賞の受賞やマスコミに取り上げられた等、世間に評価されたことはなんでしょうか？

⑧やりたくともできていない事はなんでしょうか？

⑨ ⑧ の障害になっている事はなんでしょうか？

**■競合他社の分析**

⑩この商品は、ライバル会社では簡単に作れますか？既に競合商品はありますか？

　　 ⑪競合商品がある場合、ライバル会社商品の強いところはなんですか？

⑫ライバル会社でできていて、自社でできない事はなんですか？また、その逆は？

⑬その理由は何でしょうか？