

究極リサーチシート

1、商品(サービス)リサーチ

●セールスコピーは商品を超えることはできない！この商品が売れないわけがないと思えるまで調べよ！

・商品の内容は？

()

・商品の特徴をひたすら挙げる！

()

・その商品は誰のどういう問題（課題）を解決できる？

()

・信頼性を上げることができる情報をひたすら挙げる！（メディア掲載・お客様の声、推薦の声、製法、こだわり、開発のきっかけ

()

・オファー（特典）の特徴は？他社へ優位になる？ないならつけられるか？

()

2、ターゲット(見込み客)リサーチ

●見込み客の先入観（思い込み）や解決したい問題や課題を知る。

・実際の購入者がなぜ他社の商品ではなく、この商品を買ったのかを知る。

1. 買う前に何に悩んでいたのか。

()

2. 他社の商品もある中でなぜこの商品を選んだのか

()

3. 買って良かったと思ったこと。

()

- ・商品（サービス）に関わるキーワード検索で、見込み客のニーズを探る。
()

3、マーケットリサーチ

●業界の常識や競合の訴求ポイント（強み・弱み）を知る。

- ・あなたの直接的な競合商品（サービス）とその訴求ポイント、強み・弱みを書く。

()

- ・あなたの間接的な競合商品（サービス）とそれを選んだ場合の強み・弱みを書く。

()

- ・その業界で話題になっている（問題になっている）ニュースを書く。

()