

1. 商品・サービスに関するリサーチ

1. 今回紹介したい商品・サービスはなんですか？

2. その商品・サービスの特徴を全て挙げてください

3. この商品・サービスは、誰のどのような悩み（課題）を解決できますか？

4. この商品・サービスが悩み(課題)を解決できると言える根拠を挙げてください

例：お客様の声、メディア掲載実績、こだわり、開発のきっかけ など

5. この商品・サービスは、他社と比較してどんな点が優位ですか？

6. どのようなオファーをつけますか？

2. ターゲットに関するリサーチ

※ モニターや実際の利用者に対して行う。できるだけアンケートを定期的を実施するのがおすすめ

1. この商品・サービスを利用する前、お客様はどんなことに悩んでいましたか？

2. 他社ではなく、何が決め手となって貴社の商品・サービスを選びましたか？

3. この商品・サービスを利用して良かったと思ったことは何ですか？
また、利用前の悩みは解決できましたか？

4. この商品・サービスを同じ悩みを持つ同僚に紹介するならどんなふうにおすすめしますか？

3. 業界や競合に関するリサーチ

1. この商品・サービスの直接的な競合商材はなんですか？
その訴求ポイント、強み・弱みをまとめてください。

2. この商品・サービスの間接的な競合商材はなんですか？
それを選んだ場合のメリット・デメリットをまとめてください。

3. 今、業界で話題もしくは問題になっているニュースはなんですか？