

マーケティングブレークスルー大学
月次講座(USP) ワークシート



1. あなたの USP 自己評価は？

■あなたの顧客は誰ですか？

■あなたの商品・サービスは何ですか？そこから何が得られるのですか？

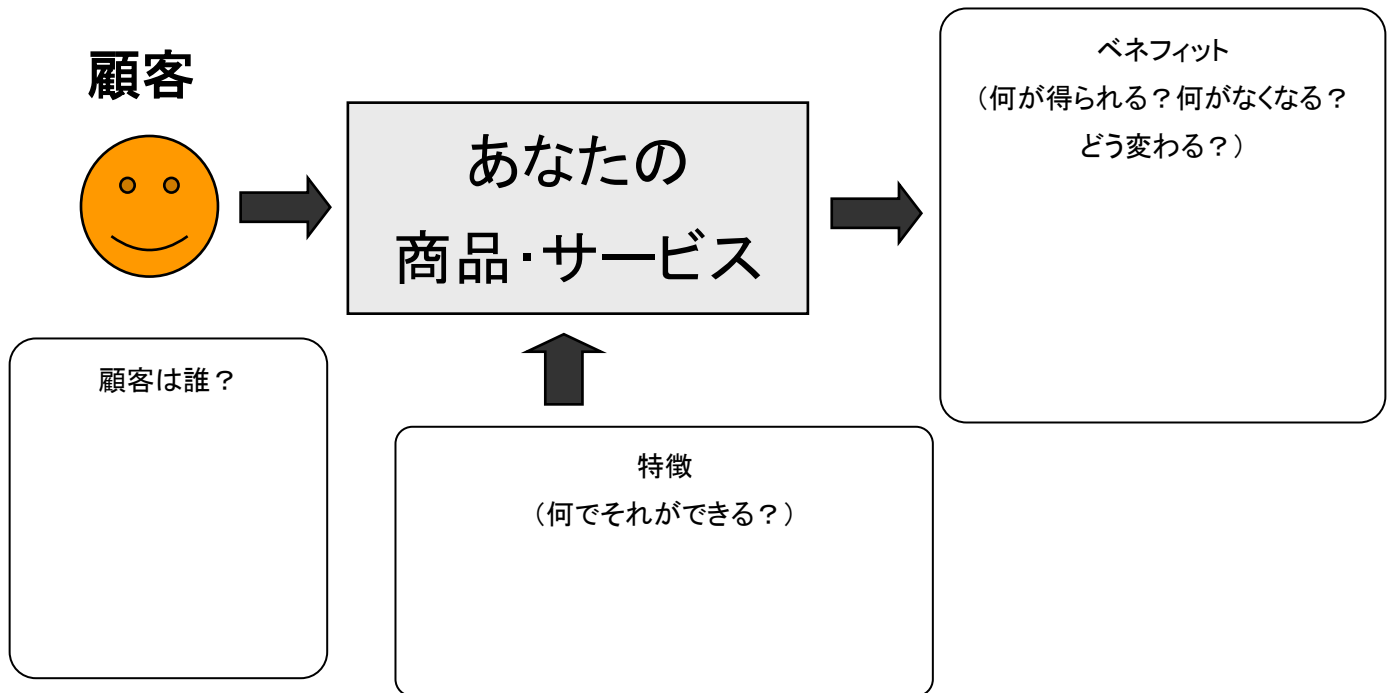
■あなたの商品・サービスの何が特別なのですか？

■なぜ顧客は、他の会社ではなくあなたから買う必要があるのでしょうか？

■あなたが他に絶対に負けない点、No.1 だと言える点(狭い分野でも可)は何ですか？

■1分で語れるあなたのセールスメッセージは？

2. あなたのビジネスにおける、ベネフィットと特徴を明確化してみよう。



3. マーケット・USP を今の顧客に聞く

■実際にあなたの商品を買っているのはどんな顧客ですか？(あなたの意思ではなく)

■彼らは、なぜあなたの商品を買ったと言っていますか？(他の商品ではなく) 彼らにとって何がよかったのですか？

■今の顧客による、あなたの商品の意外な使い道やメリットはありますか？

4. あなたの顧客は誰？

<p>■属性によるセグメント (職業、年齢、性別、年収、地位、住所・・・) (業種・社員数・社歴・売上高・・・)</p> <ul style="list-style-type: none">・・・・・・・	<p>■ニーズによるセグメント (どんなニーズであなたの元に来るか？)</p> <ul style="list-style-type: none">・・・・・・・
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>■一般に抱いているニーズは何か？どんな商品やサービスにも求めることは何か？</p> <ul style="list-style-type: none">・・・・	<ul style="list-style-type: none">・・・・
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------

今の顧客とは異なるターゲットで、あなたの商品やサービスを買ってくれる人はいないだろうか？

<p>■属性によるセグメント (職業、年齢、性別、年収、地位、住所・・・) (業種・社員数・社歴・売上高・・・)</p> <ul style="list-style-type: none">・・・・・・・	<p>■ニーズによるセグメント (どんなニーズであなたの元に来るか？)</p> <ul style="list-style-type: none">・・・・・・・
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>■一般に抱いているニーズは何か？どんな商品やサービスにも求めることは何か？</p> <ul style="list-style-type: none">・・・・	<ul style="list-style-type: none">・・・・
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------

マーケティングブレークスルー大学
月次講座(USP) ワークシート



5. ベネフィットの差別化のために、顧客の「もともとニーズ」を探ってみよう。
ターゲット顧客が何にお金を使うか分析してみよう(ポケット分析)。

月の収入あるいは予算 ()円

使用の内訳:

--

ターゲット顧客が、どんなことに時間を使うのか、分析してみよう(タイム分析)

1週間のスケジュール:

	AM	PM
月		
火		
水		
木		
金		
土		
日		

ターゲット顧客の願望や関心事は何か、分析してみよう(マインド分析)

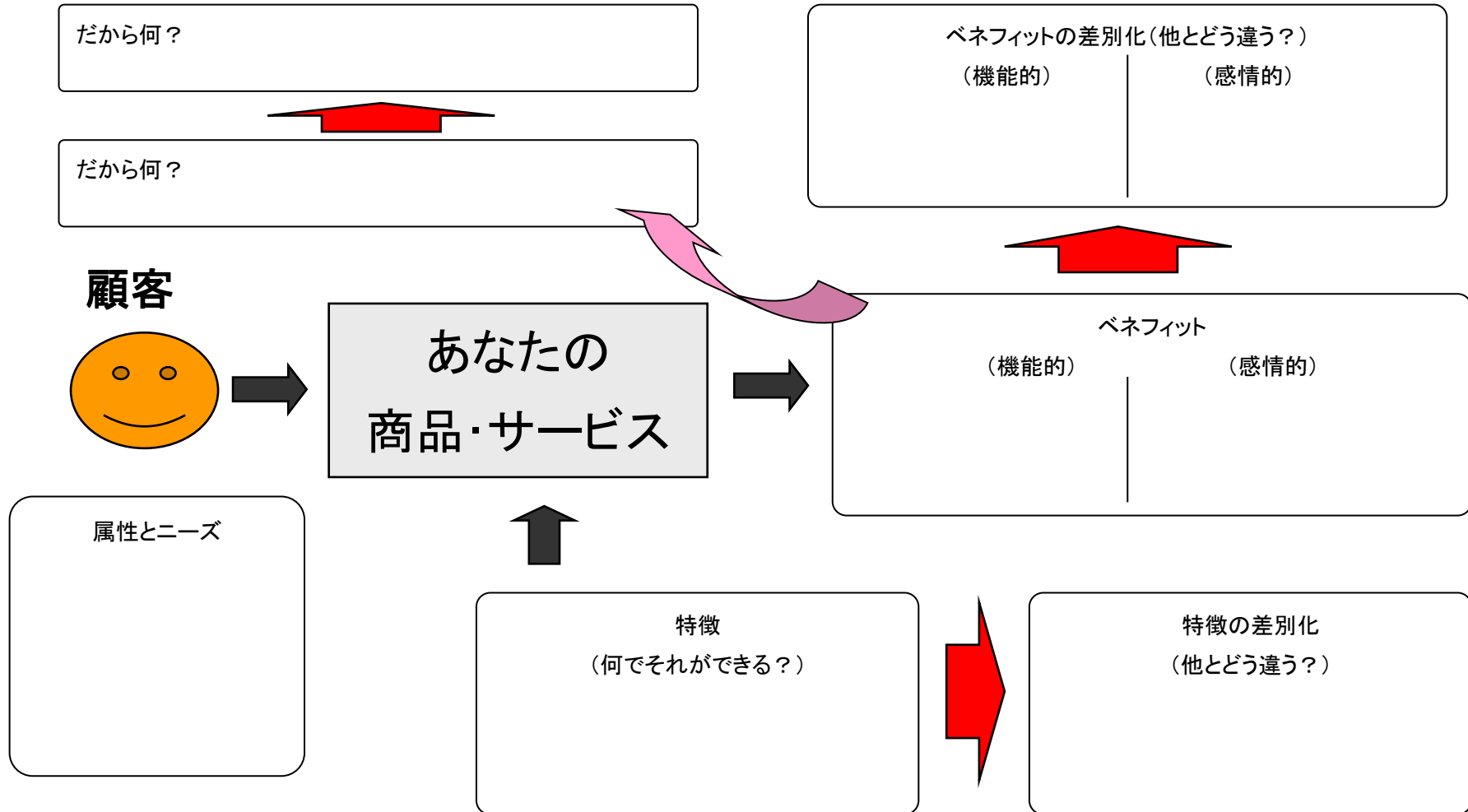
■彼らが叶えたい願望は何だろうか？欲しいものはなんだろうか？

■彼らがやらなければならないと思っていることは何だろうか？

■彼らが解決したいことは何か？悩んでいることは何か？嫌がることは何か？

■彼らは、あなたの商品・サービスに、どんなベネフィットがあったら喜んで食いつくだろうか？

6. あなたの商品のベネフィットと特徴を整理してみよう。



7. あなたの商品のベネフィットを証明する特徴を洗い出してみよう。

■あなたの実績・顧客の実績

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

■あなたの専門性・サポートデータや権威

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

■一流の基準

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

■こだわり・ストーリー

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

■能力や経験(企業・個人)

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

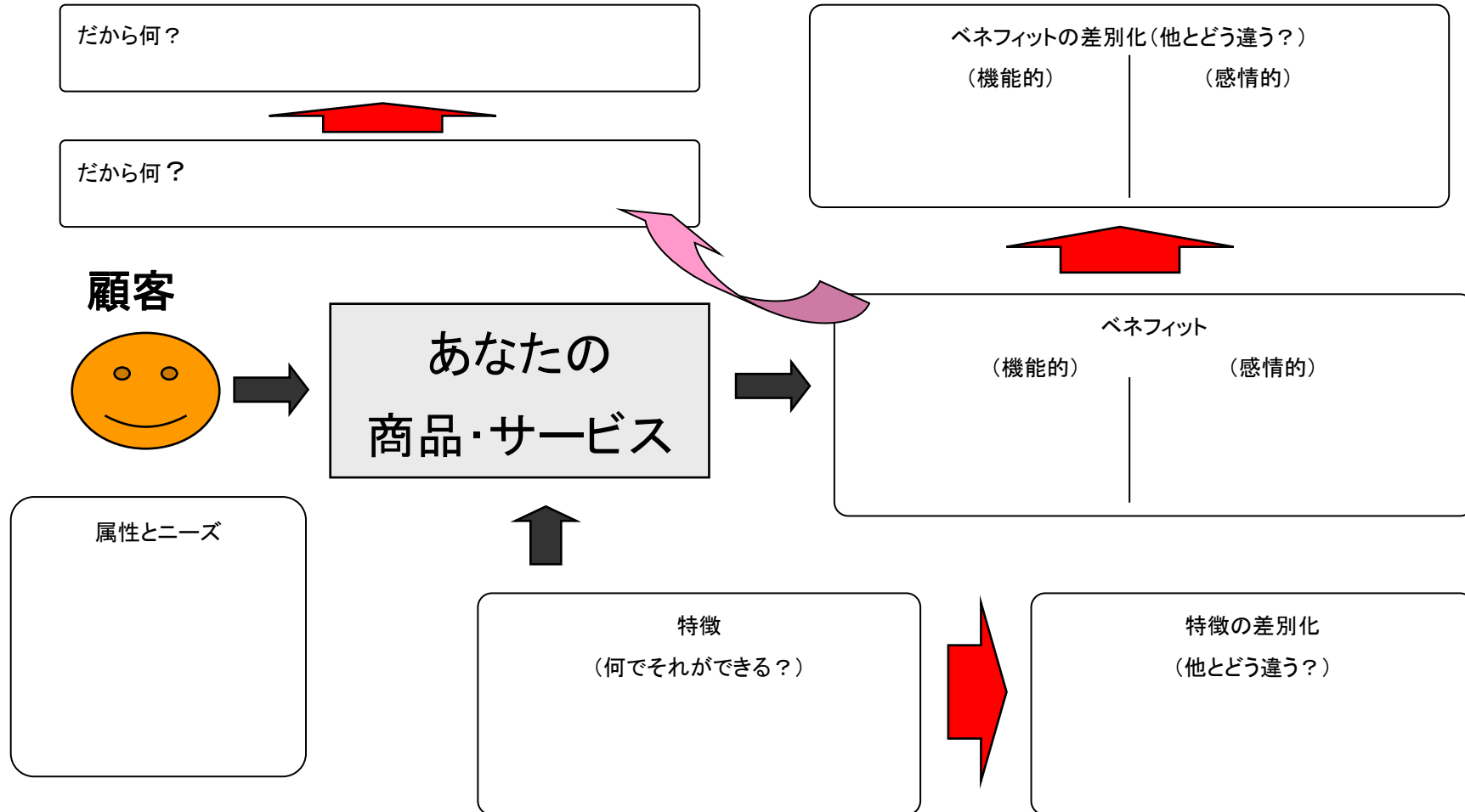
■保証・リスクリバーサル

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

■その他独自の資産

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

8. 一貫性が保たれているか注意しながら、あなたの顧客・ベネフィット・特徴を整理してみよう。



マーケティングブレークスルー大学
月次講座(USP) ワークシート

