

# 3C分析 ワークシート

## 【顧客分析編】お客さまはどんな人で、何を求めている？

代表的なお客さま数名を下記に記入してみてください。

| 名前                   | 年齢     | 性別      | 職業  |
|----------------------|--------|---------|-----|
|                      |        |         |     |
| 年収                   | 家族構成   | 学歴      | 居住地 |
|                      |        |         |     |
| よく見るテレビ              | よく見る雑誌 | よく見るSNS | その他 |
|                      |        |         |     |
| 趣味・価値観・こだわり          |        |         |     |
|                      |        |         |     |
| お客さまが実現したい目標・ビジョンなど  |        |         |     |
|                      |        |         |     |
| お客さまが解決したい悩み・課題・痛みなど |        |         |     |
|                      |        |         |     |

# 3C分析 ワークシート

【競合分析編】 競合は何を打ち出している？

|                      | 競合① | 競合② | 競合③ |
|----------------------|-----|-----|-----|
| 商品名                  |     |     |     |
| 顧客属性                 |     |     |     |
| 価格                   |     |     |     |
| 集客方法                 |     |     |     |
| 販売プロセス<br>(セールスファネル) |     |     |     |
| 強み                   |     |     |     |
| 弱み                   |     |     |     |
| その他                  |     |     |     |

# 3C分析 ワークシート

## 【自社分析編】 自社は何ができる？

他社の商品との明確な差異のポイントはどこか？（値段、機能、スペックなど）

他社の商品との明確な区別ができる点は何か？（見た目や特徴など）

他社の商品と違うあなたの商品の専門性は何か？（強みや実績など）

購入前に比較検討した会社・類似商品は何か？

あなたの商品・サービスにおいて、最も喜ばれるところは何か？

購入のきっかけ（決め手）は何か？

