氏名：

|  |  |
| --- | --- |
| 売れている競合について調べよう！ | |
| 自分の商圏範囲内で、稼いでいる競合は誰か？その上位１０名は？ |  |
| 彼らのベネフィット、USP、ポジションは何か？ |  |
| ヒットのルーツを探れ！ | |
| なぜ彼らが売れたのか？その理由は何か？ |  |
| 彼らのヒットのきっかけは何か？  売れるまでの道筋を整理しよう！ |  |
| どんな価値を生み出しているのか？ |  |
| どんな風にお客にアプローチしているか？ |  |
| 競合より優っている部分を見つけよう！ | |
| 彼らにないスキルを持っていないか？ |  |
| 彼らとの客層の違いはないか？  その理由は何か？ |  |
| 彼らが真似できない、真似しようとしても時間がかかることはないか？ |  |
| 競合の弱みを見つけよう！ | |
| 彼らが狙っていない客層はいないか？ |  |
| 彼らのお客が不満をこぼしていないか？フラストレーションは何か？ |  |
| マジッククエスチョン！ | |
| 彼らと真逆の切り口でビジネスを展開できないか？ |  |
| 彼らがやられなくない！ と思っていることはないか？ |  |
| それをあなたが実行する場合どんな切り口があるか？ |  |
| 業界の不誠実に切り込むことはできないか？ | |
| 業界にとっては常識だが、それがお客に不利益をもたらしていることはないか？ |  |
| 業界のタブーは何か？  それを利用することはできないか？ |  |
| 同業者の中でそんなことやったら儲からないよ！ って言われるようなことはないか？ |  |