

# 戦略構築シート

vol.1

# 顧客設定

ニーズ		☆

ウオント

行動するメリット

	☆

行動しないデメリット

行動に対する障害・不安

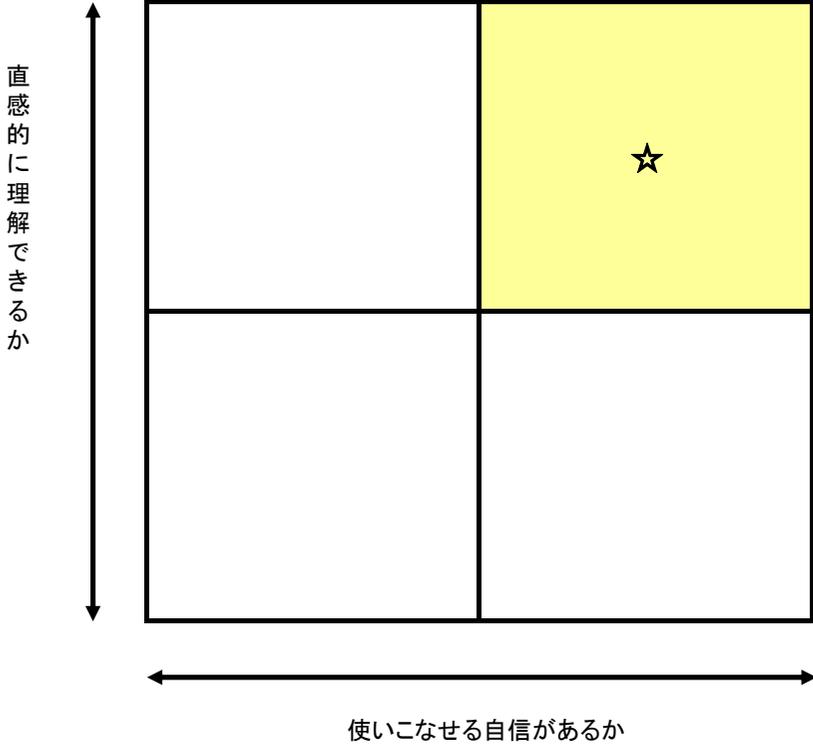
	☆

自己正当化

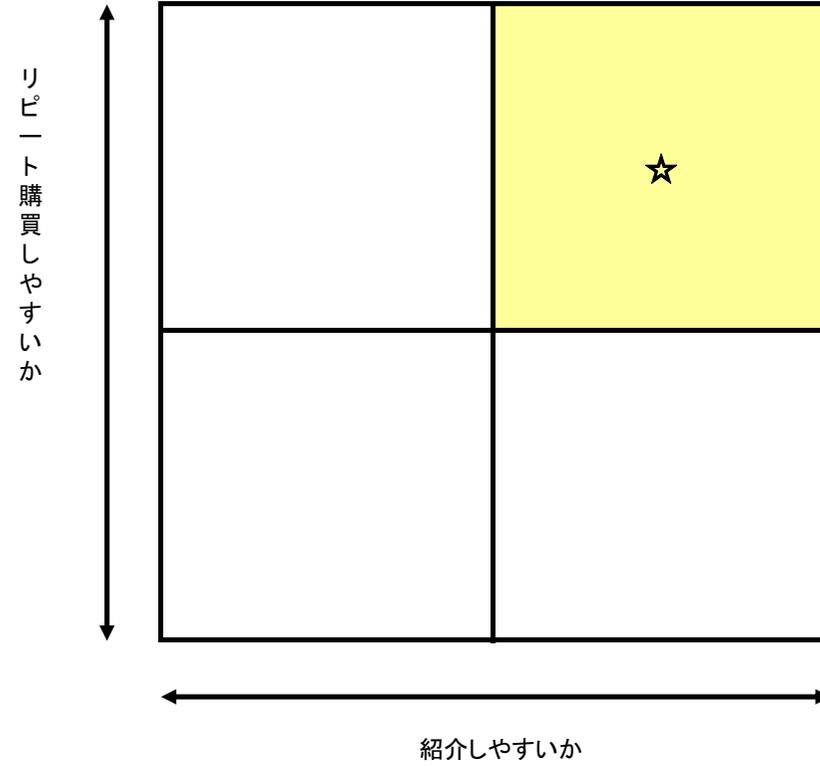
希少性に対する真実味

	☆

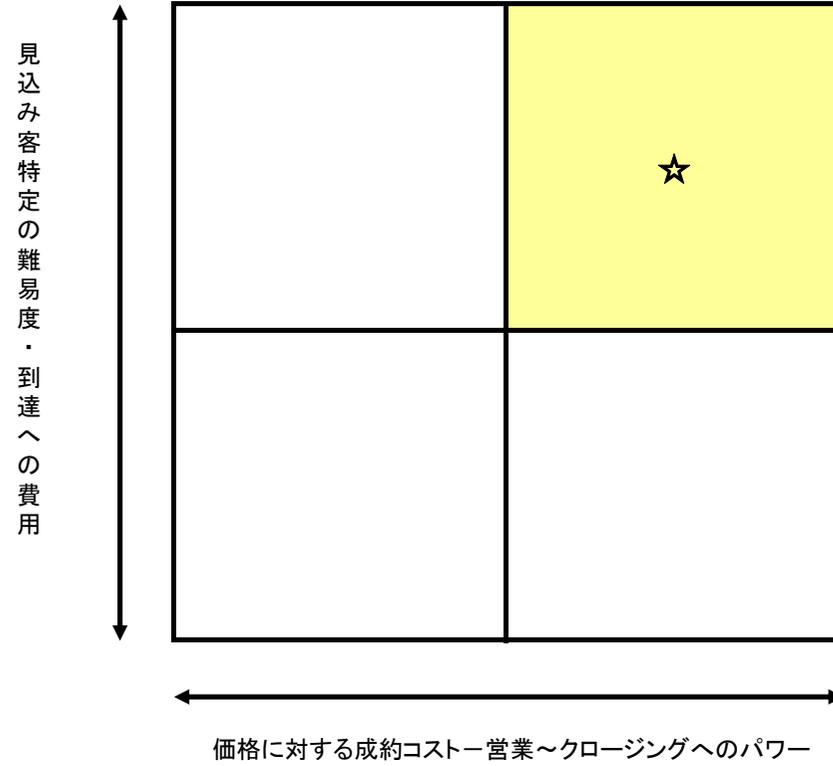
病気であることの認識



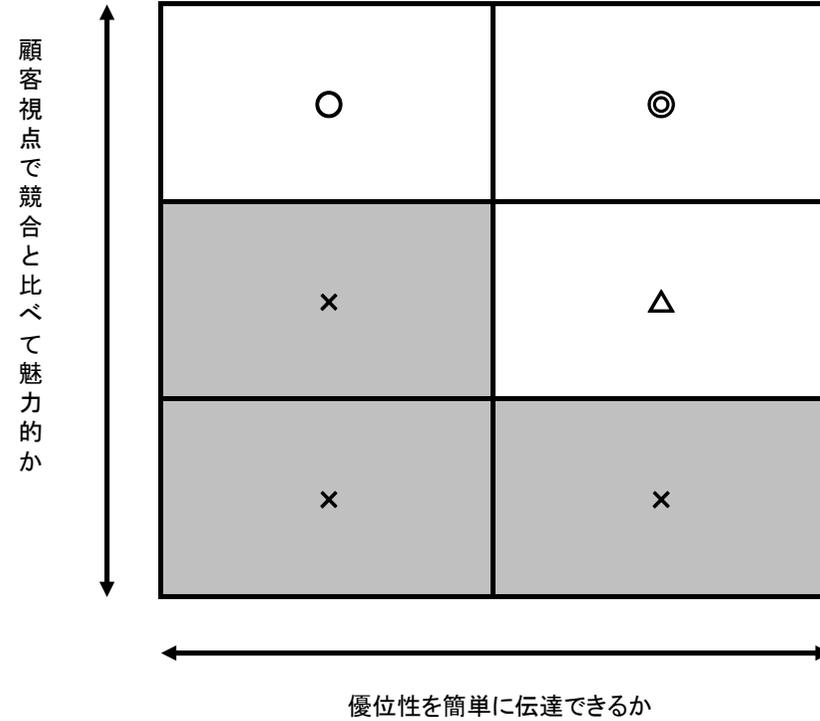
MEMO:



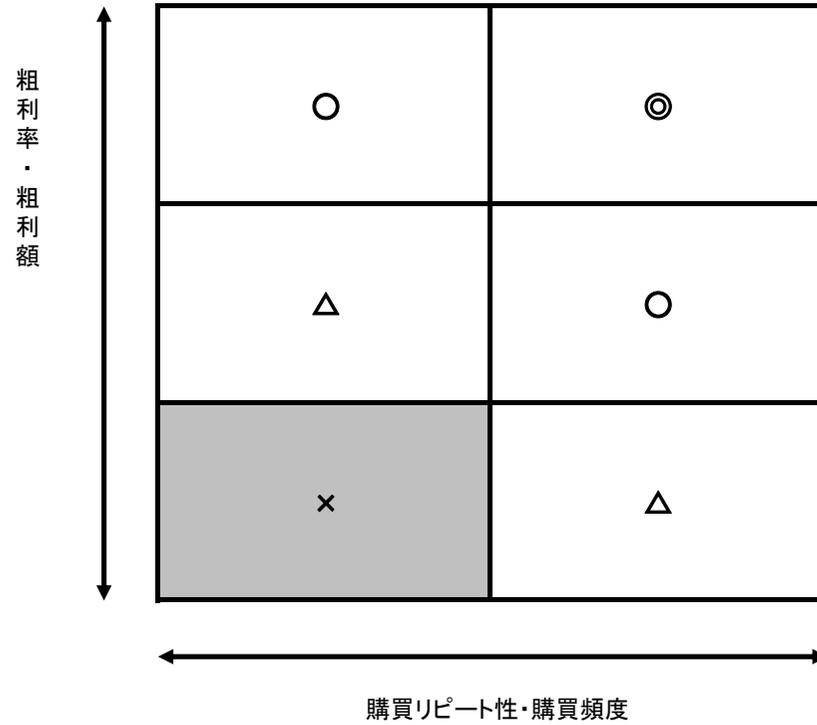
MEMO:



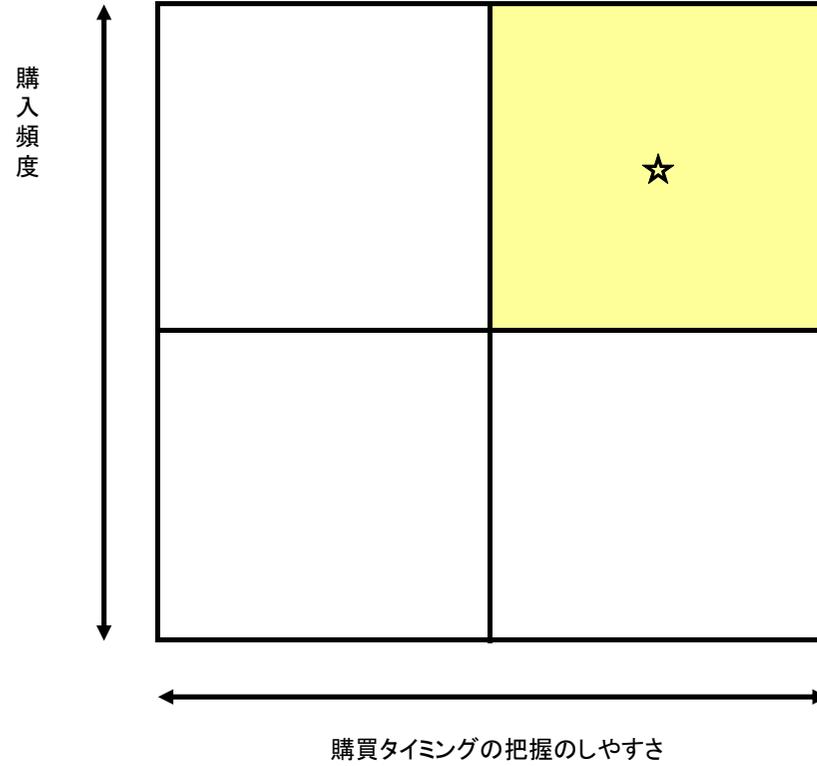
MEMO:



進め方:  
・どこが違うのか?  
・なぜ買ったのか?  
・本当に?  
・あえて、言うとは?

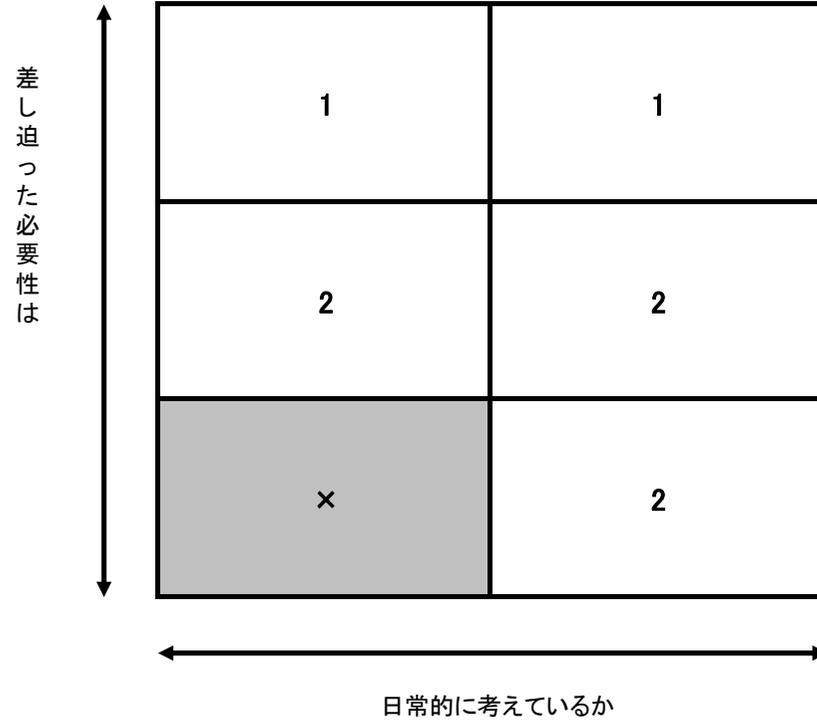


- 進め方:
- ・LTV > CPO
  - ・短期利益 > CPO
  - ・粗利8割 ↑
  - ・粗利率の引き上げ
  - ・粗利額の引き上げ
  - ・パッケージ化
  - ・



進め方

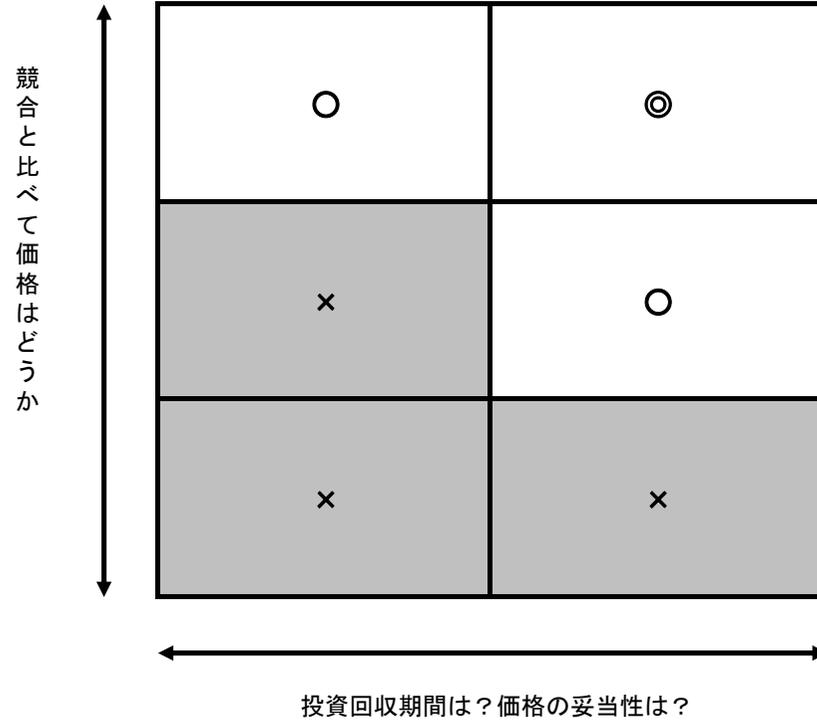
- ・「商品全体」の大きな枠組みで考える
- ・3ヶ月に一回 = 高い
- ・1年に一回 = 低い
- ・理想の世界は？



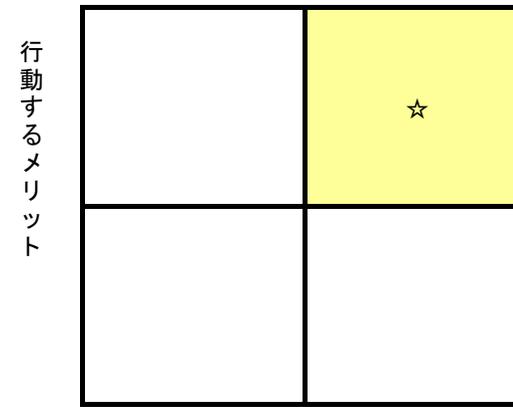
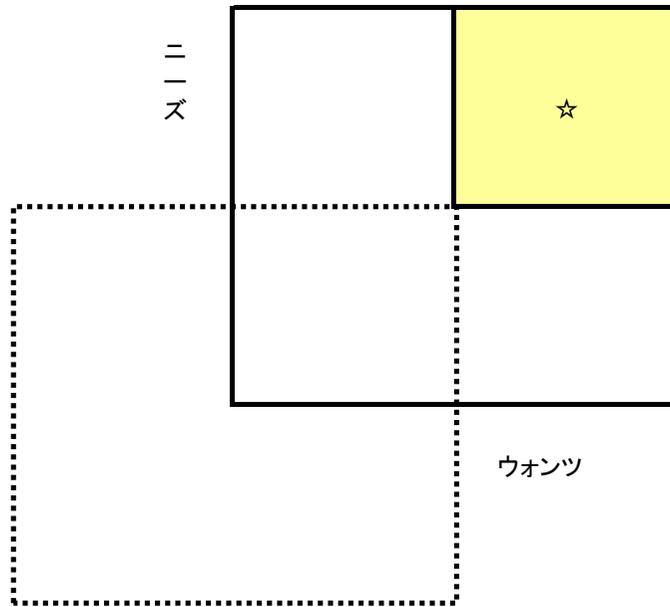
MEMO:

# 戦略構築シート

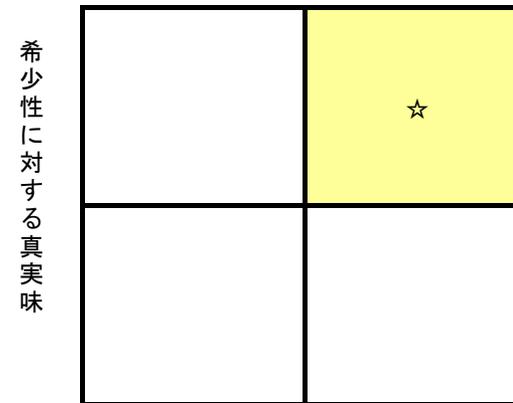
# 価格優位性



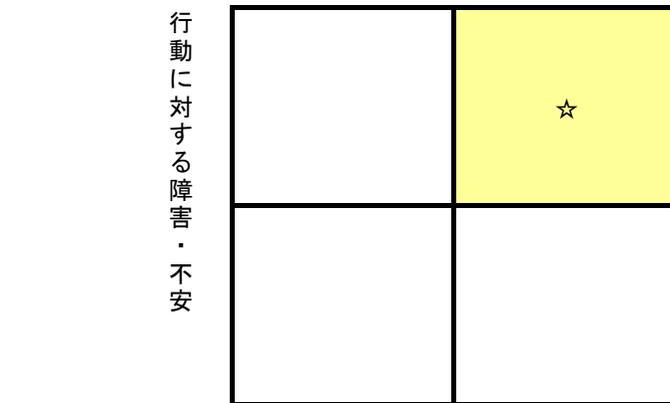
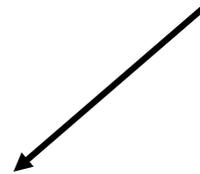
- 進め方
- ・価格は明朗か？
  - ・価格は正当か？
  - ・短期間で回収できるか？
  - ・わかりやすいか
  - ・伝わっているか？



行動しないデメリット



病気であることの認識



自己正当化

出典 [60分間・企業ダントツ化プロジェクト 顧客感情をベースにした戦略構築法 \(単行本\)](#)

