

記入日 _____ 年 月 日

氏名 _____

《 WORK ④ 》計画に着手する

■目標：いつまでに、どうなっていたいか

■売りたいのは、誰のための、どんなものか

■いくらで売るか？いくらかかるか？

《 WORK ⑤ 》 だれに、何を売るかを考える

お客様の情報（来店・利用の目的、動機はなんですか？）



そのお客様のために、どんな商品、サービスを用意しますか？

《 WORK ⑥ 》 情報を整理する

①自分の身の回りのこと(努力したら手に入れられるもの)

ヒト： 1) 協力を依頼できる家族、友人、組織 2) 協力をしてほしい人	
モノ： 1) 持っているもの、使えそうなもの 2) 今後必要な設備、環境	
カネ： 1) 用意できているお金 2) 必要だと思うお金	
情報、その他の資産： 1) すでにあるノウハウ、情報、 2) これから手に入れたいもの	

②お客様について

お客様を調べる手段はありますか (調べた結果も書く)	<input type="checkbox"/> 思いつかない(教えてもらう、相談できる人は? : <input type="checkbox"/> ある(どんな方法で? : (どんな結果でしたか? :
お客様に意見を聞くには どうしたらいいですか	

③競合のこと

どんな商品・サービス・お店が競合しますか	
お客様が比較する具体的な商品・サービス・お店はありますか (調査しに行けますか?)	
競合する事業はどんな状況にありますか (良い・悪い点、その原因)	

④世の中のこと

地域のこと (気風、文化、名産品、人口の動向、自治体、商工会議所のバックアップ体制)	
業界についての最近のニュース	
事業に影響を受けそうなこと (少子高齢化?) (法改正、流行?)	

《 WORK ⑦ 》 マーケティングミックス

お客様像 (絞られたターゲットにする)

お客様のためのマーケティングミックスを検討してみよう

商品・サービス Products	
価格 Price	
販売経路 Place	
販売促進 Promotion	