

売れる仕組み チェックリスト

あなたの会社のマーケティングの、①現状を把握して ②弱いところを知り ③次の一手につなげるためのチェックリストです

1. 質問とチェック項目を読んで、自社に当てはめて採点をしてください
2. 採点欄に、チェック項目の内容が2つとも当てはまれば2点、どちらか1つなら1点、どちらも当てはまらない場合は0点をつけてください
3. 次に、「何を」「誰に」「どうやって」のそれぞれを合計してください

| | 質問 | チェック項目 | 採点 | 合計 |
|-------|-----------------------------|--|----|----|
| 何を | 製品・サービスは、差別化できている | <ul style="list-style-type: none"> ・ お客様から価値を感じてもらえている ・ ライバルがやっていないことができています | | |
| | 定期的に顧客価値を見直している | <ul style="list-style-type: none"> ・ 新製品やサービスを出すときに、社内に周知している ・ それをお客様にも伝えている | | |
| | 差別化を価格に頼っていない | <ul style="list-style-type: none"> ・ 値下げに頼らなくても、製品・サービスに強みがある ・ 価格の安さではないところで、選ばれている | | |
| 誰に | お客様の悩みや課題を把握できている | <ul style="list-style-type: none"> ・ お客様のお困りごとを営業がヒアリングをできている ・ それを、社内にフィードバックできている | | |
| | 自社製品・サービスに響くお客様増（ターゲット）が明確だ | <ul style="list-style-type: none"> ・ 会社として、ターゲット像を明確にしている ・ 社員がそのターゲット像を言える | | |
| | ターゲットを複数設定し、それぞれへの攻略戦略がある | <ul style="list-style-type: none"> ・ ターゲット層を複数設定し、それぞれに獲得戦略がある ・ 優先順位をつけて攻略している | | |
| どうやって | 製品・サービスが市場で認知されている | <ul style="list-style-type: none"> ・ お客様、ターゲット層の間で知られている（認知） ・ 市場でライバルよりも先に思い出してもらえる（想起） | | |
| | お客様の悩みを解決できる営業トーク・広告になっている | <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の都合ではなく、お客様の課題に寄りそっている ・ トークや広告の主語が「お客様は」になっている | | |
| | 販売促進活動を行う際に明確な目標を設定している | <ul style="list-style-type: none"> ・ 新製品情報がお客様に届いている ・ 目標を数値で設定して、定期的にレビューしている | | |

採点結果に基づく”ひとことアドバイス”は裏面へ！

さて、採点の方はどうだったでしょうか？ それぞれの点数ごとのアドバイスを見て、次の一手を考えてください

1. 「何を」～何をのポイントはズバリ「差別化・独自化」です！
 - ・○ 6～5点 : 差別化ができていても、慢心せずに常にお客様価値をアップデートしましょう
 - ・△ 4～3点 : 値段や特別な人間関係に頼っていませんか？
 - ・? 2点以下 : お客様のニーズと、ライバルの動きを知ることから始めましょう
2. 「誰に」～誰にのポイントは「絞る」ことです！
 - ・○ 6～5点 : 常に変わるお客様ニーズを把握していきましょう
 - ・△ 4～3点 : お客様の悩みを社内で共有する仕組みはありますか？
 - ・? 2点以下 : 市場とニーズを分析することから始めましょう
3. 「どうやって」～売るのではなく「知ってもらって買ってもらう」という姿勢でいきましょう！
 - ・○ 6～5点 : お客様の声を反映したり、吸い上げたりする仕組みを作りましょう
 - ・△ 4～3点 : 自社からのメッセージがお客様に届いていますか？
 - ・? 2点以下 : お客様とどうやってコミュニケーションしているのかを洗いだしましょう

売れる仕組みを
対面で学ぶ LBT！



本で学ぶ
なぜか売れるの公式



1つでも △ か ? がついたら、あなたの会社の「売れる仕組み」を根本から見直してみましよう

マーケティングアイズでは、分かるまで何度でも学べる動画「売れる公式 3つのステップ」と書籍「なぜか売れるの公式」を用意しています。

詳しくは、右のQRコードからご覧ください

個別のご相談をご希望の方は、【メール】info@businessjin.com、【電話】03-6876-2650 (平日 9:00-18:00)、

【Fax】03-3470-0180 (24時間受付)、【弊社問い合わせフォーム】 マーケティングアイズのホームページから

理央 周 (りおう めぐる)

マーケティング アイズ株式会社 代表取締役、 関西学院大学 専門職大学院 経営戦略研究科 教授、一般社団法人 最適経営学実践協会 代表理事

フィリップモリスなどを経て、インディアナ大学経営大学院にてMBAを取得。アマゾン、マスターカードなどでマーケティングに従事し起業。

収益を向上させる、マーケティングに特化したコンサルティングと、従業員をお客様目線に変えるリーダー研修、業界内・経営者会研修、経営講座を提供。

研修・コンサルティング提供先は、パナソニック、コスモ石油、損保ジャパングループひまわり生命など多数。

2018年より「次世代リーダーを育てる」マーケティング・スクールLBTを開校。著書は、「なぜか売れるの公式」等国内外で計21冊。テレビ出演、新聞への寄稿も多数

