

◆ かながわビジネスオーディション 2022 ヒアリングシート ◆

ビジネスプランを実現させるには、まずは基本的なことの組み立てが重要です。

①何を売なのか ②誰に売なのか ③どうやって売なのか

ご相談にあたっては、この3項目を中心にヒアリングさせていただきますので、考え方を整理しておいてください。

1 何を売なのか

(ポイント)

- ・顧客目線で分かりやすい商品・サービスか
- ・顧客にどのような価値(課題解決)を提供するのか
- ・競合商品・サービスとの差別化が図られているか など

2 誰に売なのか

(ポイント)

- ・売先(ターゲット)を絞り込んでいるか
- ・売先にニーズがあるのか など

3 どうやって売なのか

(ポイント)

- ・販売方法(店頭販売、ネット通販など)は決まっているか
- ・販売方法の実現性は高いか など