

■ 市場の具合は？

あなたが提供しようとしている
市場の具合を見る必要があります。

ビジネスを行っていく市場を観察するのです。

- ・需要はどうか？
- ・ライバルはどれくらいいるか？
- ・もう飽和しているか？
- ・お客さんは何を感じているか？

などなど。

当たり前かもしれませんが、
「ペットの市場」と「リフォームの市場」
の戦略はかなり違います。

特に、「その市場に対して、お客さんは現時点でどう見ているか？」
ということは非常に重要です。

その市場に対して、お客さんが感じている不安・不満を
書きだして、それを打ち消すための情報を明確に
発信していけばいいのです。

ライバルがやっていないのなら、チャンスです。

お客さんは、信頼できる会社に対して価値を感じるのですから。