商品リサーチシー卜

# 1.商品の内容は？一言でいうと、どんな商品なのか？

# 2.商品の特徴とベネフィットは？(できる限り、数多く挙げてください)

例）HBの鉛筆

・特徴：鉛筆の軸は六角形

・ベネフィット：机から転がり落ちない

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | 特徴 | ベネフィット（機能・人生・感情） |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |
| 6 |  |  |
| 7 |  |  |
| 8 |  |  |
| 9 |  |  |
| 10 |  |  |
| 11 |  |  |
| 12 |  |  |
| 13 |  |  |
| 14 |  |  |
| 15 |  |  |

# 3.どのベネフィットが最も重要か？

# 4.商品を手に入れることによって得られるポジティブな結果は？あるいは、その商品を手に入れることによって解決できる【問題・悩み・不安は？】

# 5.なぜ、そのような結果を手に入れる事ができるのか？その信頼性や証拠の要素は

(証拠は非常に重要！いい広告は証拠の羅列）

# 6.この商品は他の商品とどう違うか（どれは他にはない機能か？どの機能は他よりもすぐれているか）？

# 7.もし、商品に違いがないのであれば、他があまり宣伝していないことで、何かこちらが大きく謳えることはないか？

# 8.商品を売ることの目的は？フロントエンドなのか？バックエンドなのか？

\*フロントエンド＝集客商品、バックエンド＝利益商品

# 9.商品の位置づけは？（ポジショニング：市場のどんな問題を解決するのか？)

# 10.どのメディアを使って売ろうとしているのか？

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | 見込み客に近づく方法 | 内容 |
| 1 | ホームページ |  |
| 2 | 無料ブログ |  |
| 3 | DM |  |
| 4 | FAXDM |  |
| 5 | 無料セミナー |  |
| 6 | 無料相談会 |  |
| 7 | 有料セミナー |  |
| 8 | 既存客からの紹介 |  |
| 9 | セミナー・講演の仕事 |  |
| 10 | ニュースレター |  |
| 11 | 協会・組合活動 |  |
| 12 | 電話による売り込み |  |
| 13 | 飛び込み営業 |  |
| 14 | ラジオ |  |
| 15 | テレビ |  |
| 16 | アフィリエイター |  |

以上