

<A4一枚の戦略設計図>

① 顧客は誰？ (メインターゲット)	
② 価値は何？ (前提の価値)	
★ 何屋さん？ (事業の再定義)	
③ 競合は誰？ (別の選択肢)	
④ 強みは何？ (差別化の価値 / 選ばれる理由)	
⑤ コンセプト (USP・メッセージ)	

<A4一枚の戦略設計図>

価値観は？	【想い】 仕事・人生における最上位概念。大事にしたい価値観は？
ミッションは？	【行動】 理想を実現するために、どう社会に働きかけたい？
ビジョンは？	【実現】 理想を実現したとき、自分はどうなっていたい？

① 顧客は誰？ (メインターゲット)	【Q2】 そのサービスを一番喜んでくれたお客様は誰？
② 価値は何？ (前提の価値)	【Q3】 そのお客様は、サービスの利用前に、自分事として困っていたこと、必要としていたこと、課題に感じていたことは何ですか？
	【Q4・Q5】 そのサービスをすることで、どんな嬉しさを期待していた？ 外せない条件・避けたい条件は？ =どんな使い方をしたかった？
★ 何屋さん？ (事業の再定義)	【自分で再定義】 ①の人からみて、自分は何屋さんと定義できる？ どんな「使い方屋」さん？
③ 競合は誰？ (別の選択肢)	【Q5】 そのサービスを提供できない場合に、①の顧客が思い浮かべる別の選択肢は？
④ 強みは何？ (差別化の価値 / 選ばれる理由)	【Q7】 別の選択肢と比べて、①の顧客が知覚可能な価値を感じたポイントは？
⑤ コンセプト (USP・メッセージ)	【Q8】 ①の顧客と同じような価値を評価する人に対して、サービスの強みを訴えかける売り文句・コンセプトは？

## 解説

2種類ご用意していますが、どちらを使っても構いません。

＜A4一枚の戦略設計図＞	
① 顧客は誰？ (メインターゲット)	
② 価値は何？ (自社の強み)	
★ 何屋さん？ (事業の再定義)	
③ 競合は誰？ (目の悪化株)	
④ 強みは何？ (差別化の強み / 選ばれる理由)	
⑤ コンセプト (USP・メッセージ)	

[illegible]

【戦略5原則のみ】

## 【戦略5原則 + 理念・ミッション・ビジョン】

今回の解説動画では触れていませんが、経営理念・ミッション・ビジョンとマーケティングの戦略は、本来連動しているものなので、連動して考えたい場合、組織に戦略だけじゃなく、理念・ミッション・ビジョンも浸透させたいという場合には、【右側】のシートも是非お使いください。