<営業支援>

新規開拓プロジェクト

自社の顧客分析

ステップ１
（自社のファンにファンたるゆえんを聞く（５社））

	自社の他社に無いすばらしさ、評価のポイント
	お金を払ってでも欲しいニーズ、回避した不都合など

ステップ２
（横展開　同じような顧客はどこにいるか　仮説）

行動／分野	仮説	ｱﾌﾟﾛｰﾁ結果

ステップ３
（マーケティング方法の開発
何をどのようにＰＲして、ドメインの顧客にたどり着くか）

ターゲット	プロセス（階段作り）	ツール・ＰＲ方法