

3C分析-リサーチシート

【📦 あなたの商品】 → 訴求するポイントを探す

魅力、メリット	お客様が受けるベネフィットは？	どんなストーリー、証拠がある？

【👥 見込み客】 → 理想の（実在）顧客へヒアリングや、大量調査 → （1つの）ターゲット確定へ

B : Belief (どんな信じ込みがある?)	D : Desire (どんな理想、欲望がある?)	F : Feeling (どんな感情を持っている?)
悩み (現状)	行動、知識 (普段どんな行動をしてる?)	リアルな発言、使っている言葉は?

【🌐 市場、競合】 → 他とは違う、戦略、新しい切り口へ

トレンド (今の市場の流行は?)	フレーズ、言葉	考察 (傾向：乗る？そらす?)

解説

【📦 あなたの商品】 → 訴求するポイントを探す

魅力、メリット	お客様が受けるベネフィットは？	どんなストーリー、証拠がある？
あなたの商品の特徴、メリットなど (通常、これは売り手視点での表現) 例：軽い、安い、便利 誰でもできる、サポートが手厚い	←そのメリットから、実際にお客さんが受ける「ベネフィット (利点)」 例：持ち運びが簡単、お小遣いで買える、どこでも使える 初心者でも〇〇が達成できる、できないことに直面しても、相談できるから安心	あなたの商品に繋がる開発ストーリー、作成に至るきっかけなど 利用者の声、実績、社会的証拠など 例：「過去の私は～で悩んでいました。～をすることで～になったのです」 「この商品で、～になりました (A様)」 利用された方の95%が、〇〇を達成 〇〇大学の研究で、～という結果が

【👥 見込み客】 →理想の (実在) 顧客へヒアリングや、大量調査 → (1つの) ターゲット確定へ-1

B : Belief (どんな信じ込みがある?)	D : Desire (どんな理想、欲望がある?)	F : Feeling (どんな感情を持っている?)
見込み客には、どんな信じ込みがある？ 例：ビジネスは難しい、集客のためにSNSを頑張らなければ	見込み客は、どんな理想を手に入れたい？ 本当はどうなりたい？どんな生活をした い？ 例：楽に稼ぎたい、SNSとかやりたくない	見込み客は、普段どんな感情を持っている？ 例：売上げが上がらないので生活が苦しい、お客さんが来ないのでやりがいがない、つまらない、生活が不安だ
悩み (現状)	行動、知識 (普段どんな行動をしてる?)	リアルな発言、使っている言葉は？
見込み客は、具体的に何に悩んでいる？ 例：自分なりに頑張ってるのに、売上げに繋がらない SNS全部やって忙しい、時間が取られてるけど、見込み客を獲得できない	見込み客は、普段どんな生活、行動をしている？ 例：SNS投稿を頻繁に、Webでの集客関連の広告には必ず目を通す	見込み客は、実際にどんな言葉を使っている？ 例：インスタグラムは楽しいけど、売上げにつながらない、#タグ、毎回つけてるけど効果が分からない Facebookに投稿しても、いいねがつかず、申込みこない

【🌐 市場、競合】 →他とは違う、戦略、新しい切り口へ

トレンド (今の市場の流行は?)	フレーズ、言葉	考察 (傾向：乗る？そらす?)
競合になりうる商品、サービスは、今～最近どんなことを話題にしている？ 世の中はどんな感じ？ 例：自宅で楽々できる～、LINE&Zoomで無料集客	今、世の中や競合商品が使ってるフレーズ、言葉など 例：楽に稼げる～、誰でもできる、無料～の秘密、～だけで～、	←これらの調査、分析を元に、自分の商品を「どうアピールするか」を考える 例：トレンドに合わせる、あえて逆を行く、(その他のリサーチも含め)何か新しい訴求方法を考える