

「選ばれる」⇒「頼られる」企業戦略立案作成ステージ

顧客のその先にいる顧客を見る。

BtoBマーケティングで自動化できる部分はそれほど多くない。

企画が実践できるまでの戦略立案をスムーズにするのは企画書の書き方と承認の取り方による。

社内認知

- ・コンセプト
- ・ターゲット
- ・仮説設定
- ・SWOT分析
- ・競合比較
- ・自社分析
- ・全体スケジュール

顧客向け 社内提案

- ・社内課題
- ・顧客課題
- ・提案骨子
- ・分析データ
- ・提案理由
- ・事業方針と狙い
- ・具体的提案
- ・まとめ
- ・添付資料

対顧客用 プレゼン

- ・演繹法
- ・ベネフィット
- ・全体の説得性