

04 ターゲット

01 ターゲット

01 ターゲット

01 ターゲットは既存のマーケットですか、あるいは新しく開発するマーケットですか。

Y (既存) ターゲット市場の規模・特性等を明確に把握していますか。

N (新規) 新規市場についての調査・需要予測はどんな方法でどの程度やっていますか。

02 ターゲット戦略 01

適切さ

01 ターゲットは経営方針・戦略などから見て適切ですか。

Y ターゲットのどのような点から適切と判断しているのですか。

N ターゲットは、経営方針・戦略に基づいて設定するものです。

02 意思決定者

01 ターゲット戦略の意思決定者は決められていますか。

Y 意思決定者およびその権限が妥当かどうか確認します。

N 意思決定者が決められていない場合の問題点について説明します。

03 情報把握

01 ターゲットの諸情報をつかんでいますか。

Y 諸情報の内容を評価・検討していますか。

N 把握すべき諸情報の種類、質と量はどんなものを示します。

04 攻略の具体化

01 ターゲットを攻略する戦略は、具体的に立てられていますか。

Y 戦略の内容は、作戦行動レベルまでブレイクダウンされた具体的なものですか。

N 具体的でない戦略は言葉だけに終わることになりかねません。

05 戦略の特化

01 ターゲットに応じた戦略が立てられていますか。

Y 製品・品質・サービス・価格・販売促進等は、ターゲットに応じて特化されていますか。

N 一律の販売戦略では、市場・顧客を確保できません。

06 戦略推進組織

01 戦略推進のための組織がつくられていますか。

Y 組織の構成・機能等について説明してください。

N ターゲット戦略の推進は組織的に行う必要があります。

07 新規ターゲットの開拓

01 顧客需要の変化に応じて、常に新たなターゲットを開拓していますか。

Y どんな需要変化に対応してどんなターゲットを開拓したか、例を挙げてください。

N 需要変化をどこまで捉えていますか。既存需要は日々変化すると考えてください。