

事前学習：動画

Udemy~【初級者が即実践！】 わかる！マーケティングまるごと講座



Udemy

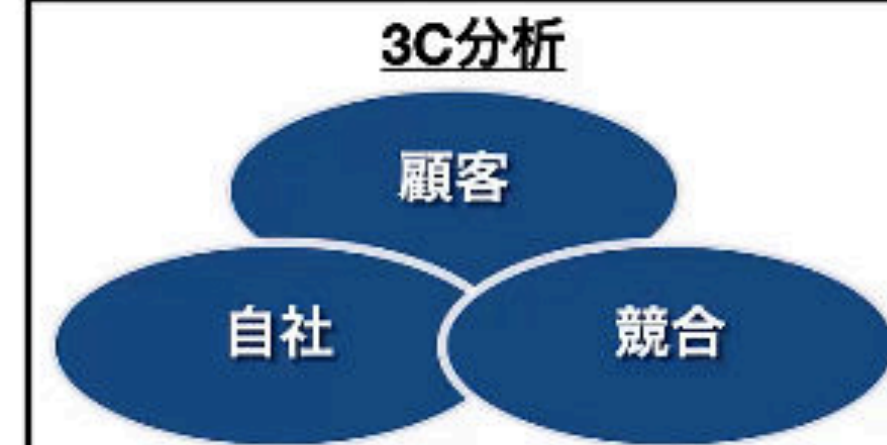
【初級者が即実践！】わかる！マーケティングまるごと講座 お客様とチームを動かして売り...

情報収集、分析から戦略へ



VRIO分析 (中)
価値・希少性
模倣困難・組織力

PEST分析 (外)
政治・経済・社会・技術



競争の分析 (外)
業界内・代替品・
新規・
買い手・売り手

SWOT分析 (中と外)
強み・弱み・機会・脅威

スライド事例

今はマーケティングだ！

マーケティングチーム

DXだ！/SNSだ！

MA！フェイスブック

伸びている市場だ！

インサイドセールス

組織図

IT

売り込み

形だけでは
うまく
いかない

スライド事例

準備

Step 1
状況/方針

1. 情報を集め分析する

2. ニーズ=市場機会を発見する

3. コンセプトを固める

計画

Step 2
戦略

4. 何を
製品・サービス

5. 誰に
ターゲット

6. どうやって
コミュニケーション

行動

Step 3
動く

7. 計画を実践し効果測定する

カスタマーサクセス ワークシート

ステップ	棚卸し内容
1. 顧客のゴール ・ 事業の成功 ・ 社内の文化 ・ 業務内容	● ● ●
2. 潜在ニーズ ・ 売上アップ ・ コスト削減 ・ 効率アップ	● ● ●
3. できること ・ 他社の事例 ・ 有益な情報 ・ 先んじた提案	● ● ●

分析ワークシート

	基本的なこと	営業準備の時	対面している時
強み			
弱み			