

商品リサーチシート

1. 商品の内容は？一言でいうと、どんな商品なのか？

2. 商品の特徴とベネフィットは？(できる限り、数多く挙げてください)

例) HB の鉛筆

- ・特徴：鉛筆の軸は六角形
- ・ベネフィット：机から転がり落ちない

No	特徴	ベネフィット（機能・人生・感情）
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

3.どのベネフィットが最も重要か？

4.商品を手に入れることによって得られるポジティブな結果は？あるいは、その商品を手に入れることによって解決できる【問題・悩み・不安は？】

5.なぜ、そのような結果を手に入れる事ができるのか？その信頼性や証拠の要素は（証拠は非常に重要！いい広告は証拠の羅列）

6.この商品は他の商品とどう違うか（どれは他にはない機能か？どの機能は他よりもすぐれているか）？

7.もし、商品に違いがないのであれば、他があまり宣伝していないことで、何かこちらが大きく謳えることはないか？

8.商品を売ることの目的は？フロントエンドなのか？バックエンドなのか？

*フロントエンド=集客商品、バックエンド=利益商品

9.商品の位置づけは？（ポジショニング：市場のどんな問題を解決するのか？）

10.どのメディアを使って売ろうとしているのか？

No	見込み客に近づく方法	内容
1	ホームページ	
2	無料ブログ	
3	DM	
4	FAXDM	
5	無料セミナー	
6	無料相談会	
7	有料セミナー	
8	既存客からの紹介	
9	セミナー・講演の仕事	
10	ニュースレター	
11	協会・組合活動	
12	電話による売り込み	
13	飛び込み営業	
14	ラジオ	
15	テレビ	
16	アフィリエイト	

以上