

【第1回】マーケティング個人課題

「誰の役に立つか」を考える

ワーク③：ニーズの発掘と深掘り

- ・ 自分の強みや得意なことが、役に立つ相手はどんな人か？
- ・ その人は、どんなニーズを持っているのでしょうか？

リスト作成→PPT、ノート

ワーク③：例

<あなたの強みが役に立つ人>

- ・ 企業勤めで、海外に行きたいけどなかなか選ばれない人？
- ・ MBAを取得したいけど、時間・お金の投資からふんぎりがつかない人？
- ・ やりたい事、課題は分かっているけど、行動が出来ない人？

<どんなニーズを持っているか>

- ・ 海外駐在に選ばれるために何をするか、一から指南してほしい？
- ・ MBAを、安価で一度体験できる場？
- ・ 一緒に頑張れる仲間？