

「価値ギャップ解決」～ 顧客の求める価値を捉え提供する

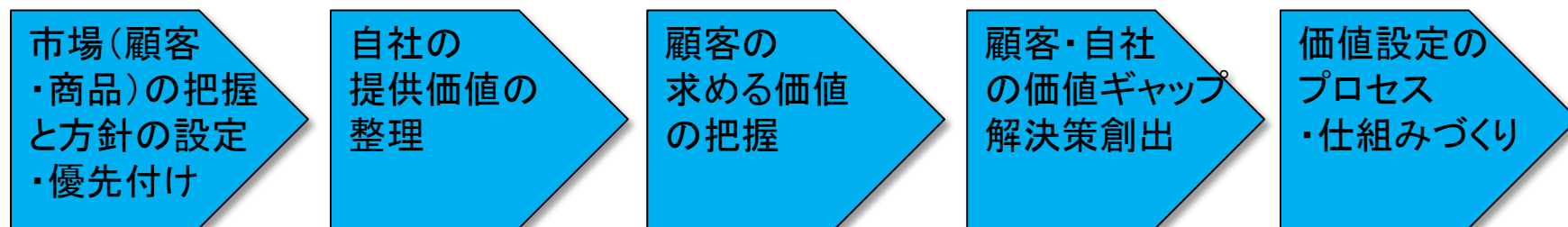
大切な問い

- 自分たちが提供している価値と、お客さまが求めている価値は合致していますか？
- プロダクトアウトでもマーケットインだけでなく、顧客の立場で、売れるものづくりができていますか？

目的・成果

- 自社が考えている提供価値とお客さまが求める価値のギャップを把握し、お客さまの求める価値へと修正する。
- 価値設定や商品開発のプロセスのあるべき仕組みをつくりこむ。

進め方



キーワード : 顧客価値、価値ギャップ、価格設定、心理的ニーズ、BtoC

提供形式 : 研修、ワークショップ、コンサルティング

支援実績 : 外食会社、通信会社、教育会社など

支援テーマ名 : 「価値診断」「顧客価値向上」「価値ギャップ解決」など