

任何人都可以做企劃

超実践
マーケットイン
企画術



用7個模組有效抓住客戶問題、
滿足市場需求

超実践
マーケットイン
企画術

■ 問題定義模組

年 月 日 No.

企劃名稱

現況

應有的樣貌

差距和原因

應該解決的問題



■ 價值主張模組

年 月 日 No.

企劃名稱

簡述價值主張的設定

目標對象描述

觀察目標對象後
的紀錄

目標對象的痛處

自己的長處

解決痛處的方法

任何人都可以做企劃

超実践
マーケットイン
企画術



用7個模組有效抓住客戶問題、
滿足市場需求

超実践
マーケットイン
企画術

■ 長處確認模組

年 月 日 No.

企劃名稱

自己的長處

驗證

評價與對應

就目標對象而言的價值
Value

稀少性
Rarity

模仿困難度
Inimitability

組織的機制
Organization

■ 執行計畫模組

年 月 日 No.

企劃名稱

措施	內容	期限

任何人都可以做企劃

超実践
マーケットイン
企画術



用7個模組有效抓住客戶問題、
滿足市場需求

超実践
マーケットイン
企画術

■ 原型模組

年 月 日 No.

企劃名稱

想驗證的假說

原型

原型的
製作方法

原型的
驗證方法



■ 驗證模組

年 月 日 No.

企劃名稱

想驗證的假說

執行結果：

項目	目標			結果

結果順利者

項目	分析與學習			應變方案

結果不順利者

項目	分析與學習			應變方案

■ 成果可視化模組

年 月 日 No.

企劃名稱

項目	內容	
現況		
差距與原因分析		
應該解決的問題		
目標對象是誰？		
對方的痛處		
自己的長處		
價值主張		
措施與結果	措施	結果
商業成果		
學習與下一步行動	<div>■結果順利者</div> <div>•</div> <div>•</div> <div>■須改善之處</div> <div>•</div> <div>•</div>	