

反論対処シート

Point

ライバル会社に勝つために、提案におけるVRIOを考えてみよう。

	差別化の切り口	提案で負けないVRIOを考えよう
V	Value (経済価値) →どんな得があるの？	Q:あなたの企画でお客様は、どんな得をしますか？
R	Rarity[Rareness] (希少性) →どんな特別仕様があるの？	Q:お客様にとって、特別仕様になっている点は？ ※値引きやが全てではありません。アフターフォローなどでもOK。
I	Imitability (模倣可能性) →他社がマネできない点は？	Q:他社が真似できない点は？
O	Organization (組織) →信頼できるの？	Q:組織の信頼度を何で示しますか？ ※専門性、実績を証明する等