

自社商品によって誰のどんな課題を解決できるのかが不明確

メッセージの訴求力が弱い

発信しても顧客からの
反応が得られない

Webページの離脱率が
高い

メッセージがありきた
りで誰でもいえそう

顧客に対する理解が不足している

顧客のニーズ調査が不
足している

広く浅すぎるのでもっ
と深く知る必要がある

顧客の声を直接聞く場
がない

自社商品の価値理解が浅い

商品の魅力を簡潔に表
現できていない

競合との違いを明確に
説明できていない

自社商品のストーリー
を語れていない

※実際にKJ法を活用する際は、PowerPointで書き出すというよりも、名刺サイズほどのカードや付箋を用いて、広いスペースを使って書き出します。まとめていく際のイメージとして上図を参考にしながら、情報やアイデアの書き出しと統合に取り組んでみてください。

作業用素材

情報・アイデア

カード

グルーピング