

# 3C分析

3C分析の目的 顧客にどんな商品やサービスを提供し、自らがどのような立ち位置にいるのか？



## 自社 (Company)

- 自社の強み/弱み 評価
- 戦略は？これからのビジョンなど

✓ 自社の強み。弱みを分析



## 顧客 (Customer)

- 顧客はどんな人？
- 顧客に必要な商品やサービスは？（ニーズとウォンツ）

✓ ペルソナ決定



## 競合 (Competitor)

- 競合他社の状況（市場シェア）
- 競合他社のどのような評価を受けているか？
- 競合他社の強み/弱み

✓ 競合の見極め