

3C分析ワークシート

■ 分析目的：（例：SaaS製品Xの中堅企業向けマーケティング戦略策定）

■ Customer（市場・顧客）

分析項目	記入欄
市場規模・成長率	
マクロ環境の変化（PEST）	
ターゲット企業の業種・規模	
購買に関わる人と、それぞれの関心事	
顧客の「不」（不満・不便・不安）	
購買プロセスと評価基準	

■ Competitor（競合）

分析項目	直接競合A	直接競合B	代替手段	現状維持
製品特徴・価格帯				
ターゲット				
強み				
弱み・未対応領域				

■ Company（自社）

分析項目	記入欄
独自の技術・ノウハウ	
導入実績・事例	
サポート体制	

■ KSF導出

顧客が求める価値	競合が満たせていないニーズ	自社が提供できる独自価値	→ KSF