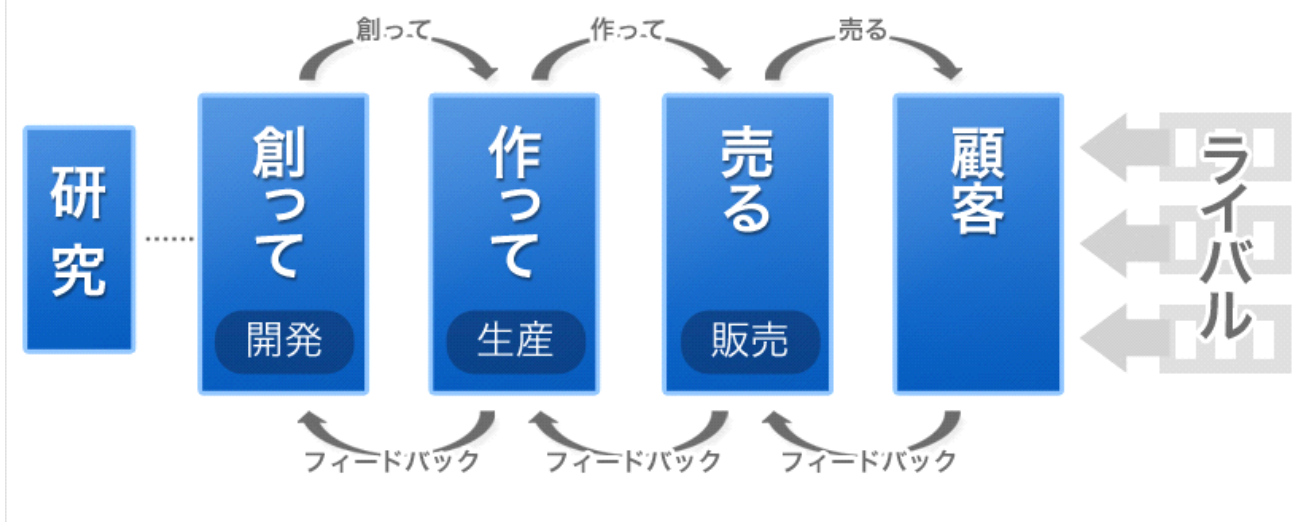


あまりにも当たり前の商売の基本サイクル



その「何」（「商品・サービス」）を

「創って作って売る」についてはコンサルの中で説明します。

いつ	創った？	作った？	売った？	接触した？
どこで	創った？	作った？	売った？	接触した？
誰が	創った？	作った？	売った？	接触した？
→	創って...	作って...	売って...	接触して... どうするの？
なぜ？	創った？	作った？	売った？	接触した？
いくらで	創った？	作った？	売った？	接触した？

すべて、1トピック・単語・テーマ・アイデア 1枚のフセンにする。持っている「商品・サービス」毎にすべての質問に対して「考える」 → 書き出す。アイデアも書き出す。例えば、最近創っていないな → 創らないと。創るためにはお客さんに聞かないと。などなども