

## 商品・市場（顧客）を検討するフレームワーク

### ■商品・市場（顧客）を検討するフレーム

#### a. 現業の強化

現業をさらに強化する方向性

#### b. 新商品の展開

現在の市場（顧客）に対し、新商品によって新しい需要を開拓する方向性

#### c. 新市場（顧客）への展開

現在保有の商品を、新しい市場（顧客）や販売方法で展開する方向性

#### d. 新市場（顧客）・新商品の展開

市場（顧客）も商品もまったく未経験な事業に進出する方向性

