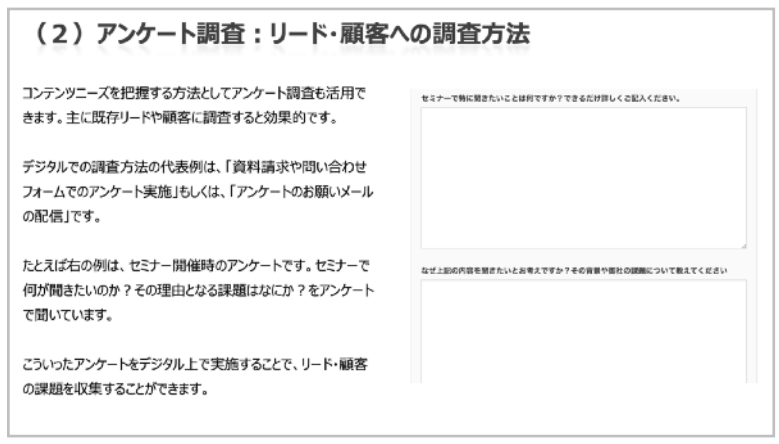
この資料の目次と主な内容の詳細

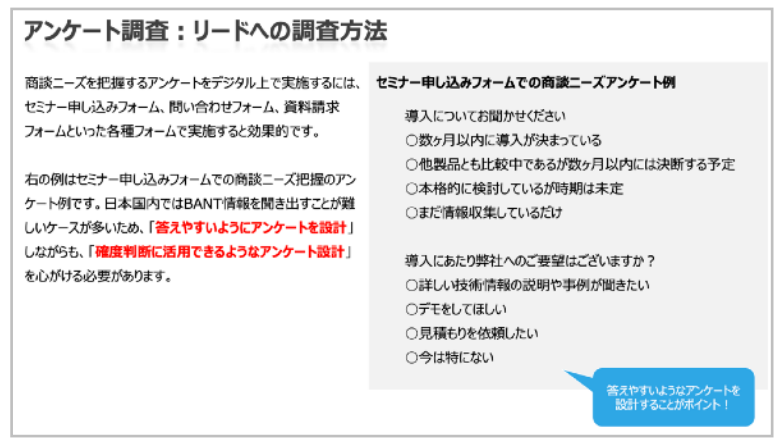
目次

- BtoBマーケティングでつかむべき**３つの顧客ニーズ**とは？
  1. コンテンツニーズとは？（今何を知りたいのか？のニーズ）
  2. 商談ニーズとは？（導入希望時期、検討推進にあたっての要望などのニーズ）
  3. 製品ニーズとは？（製品・サービスの仕様・品質のニーズ）
- なぜ3つのニーズが重要なのか？
- **コンテンツニーズ調査方法と活用方法**
  - （１）**検索キーワード**によるニーズ分析方法と分析結果の活用方法
    産業用ロボットを例に分析方法と活用法をご紹介
  - （２）**アンケート調査**によるニーズ分析方法と分析結果の活用方法
    弊社が実施しているアンケート調査を例に分析方法と活用法をご紹介
- **商談ニーズの調査方法と活用法**
  - （１）**アンケート調査**によるニーズ分析方法と分析結果の活用方法
    アンケートの質問例と確度の見極め条件設計の例をご紹介
- **製品ニーズの調査方法と活用法**
  - （１）**顧客満足度調査**によるニーズ分析方法と分析結果の活用方法
    満足度調査の質問例と回答分析の例をご紹介

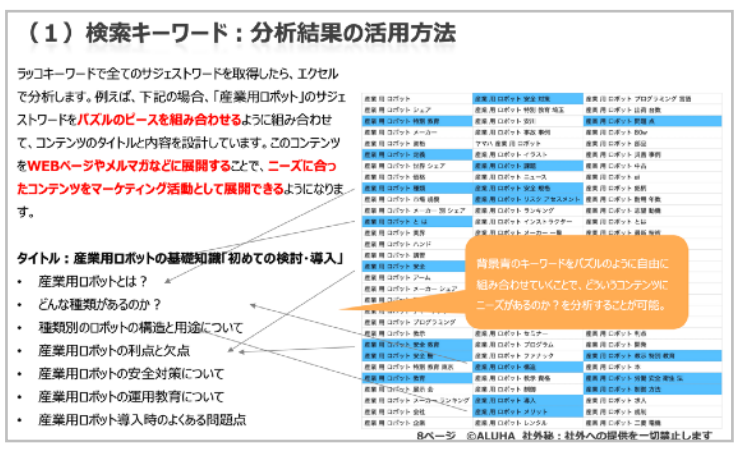
この資料を資料請求する＞＞

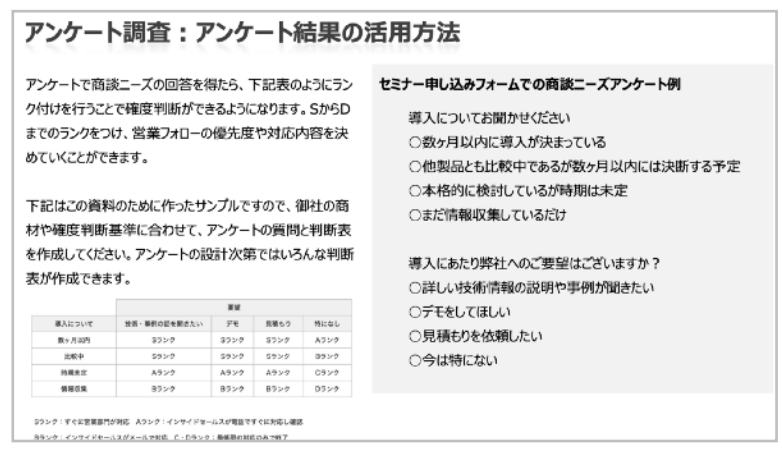
具体例を交えながら３つのニーズを調査する方法が学べる！





具体例を交えながらニーズデータの活用方法が学べる





この資料を資料請求する＞＞