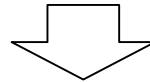


競合相手 想定リスクについて

* 競合(競争)相手について

>ライバルがいるなら、その列挙

>どう戦うかの戦略、対策



製品・サービスの特徴の優位性で説明するならそれで良い

* 想定されるリスクとその対策

>当然、心配されるポイント(リスク)があるはず、その点をどうするかあらかじめ対策を考えておくべき。

>リスクで懸念される部分は、出資者や協力者から聞かれる可能性大。

>>例えば、売上の大部分が特定の顧客の場合、その顧客がダメになった時のリスク。

その答えを用意しておく。