

(例) 一般製品(非優位製品)のマーケティング

例 YYYYYYYY系商品

特性

- ・ 他社の製品と比べた場合、性能による差異は極端ではないが特徴を備えている。
- ・ 販売・マーケティングにおいて製品の説明が必要。
- ・ 一度使用が始まればリピートされるが、営業のサポートはある程度必要。
- ・ 製作にある程度の技術が必要。
- ・ セールスのクオリティにより、販売が左右される。

企画化・差別化
マーケティングサポート
等が必要。

マーケティング資料（社内資料、勉強会用）
企画セールス 例 販売促進用DVD作成、etc

研修プログラムの導入