คำถามที่ต้องหมั่นถามอยู่เสมอ

1. ลูกค้าของเรา คือ ใคร

2. คุณค่าตามความรู้สึกของลูกค้าคืออะไร

3. คู่แข่งของเราเป็นใคร

4. ทำไมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักจึงซื้อของจากคู่แข่ง

5. ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของเราคืออะไร

6. เราต้องทำอะไรที่แตกต่างไปจากเดิม เพื่อดึงดูดลูกค้าเพิ่มขึ้น

7. คุณค่าที่คุณนำเสนอให้แก่ลูกค้าคืออะไร