

著者

ここをクリックまたはタップしてテキストを入力します。

目次

[概要 3](#_Toc13736729)

[製品/サービス/方法論 4](#_Toc13736730)

[重要な結果 5](#_Toc13736731)

[重要な結果 # 1 5](#_Toc13736732)

[重要な結果 #2 5](#_Toc13736733)

[重要な結果 #3 5](#_Toc13736734)

[ビジュアルデータ 6](#_Toc13736735)

[結論 7](#_Toc13736736)

[重要なポイント 7](#_Toc13736737)



# 概要

手短に、問題を特定して解決策を提案します。ここでは、一般的なジレンマ、新しい傾向、手法の変更、業界の比較、市場への新たな参入に集中します。問題を解決するために、どのような事を提案できますか？解決策は、問題および可能性のある解決策の徹底的な調査に基づいています。

ホワイトペーパーを作成するときは、対象ユーザーを意識する必要があります。対象ユーザーは誰で、伝えるべきことは何ですか?業界の専門家ですか、市場への新たな参入のための企業の投資ですか?これにより、ホワイトペーパーで使う正しい表現や言い回しを設定できます。

# 製品/サービス/方法論

データを取得するために使用した方法と人口統計について説明します。実施したリサーチ戦術を選択した理由はなんですか?その戦術は、あなたが取り上げるトピックについての情報をどのように取得しますか?

# 重要な結果

## 重要な結果 # 1



リサーチおよび議論

[写真を独自のものに置き換えるには、その写真を削除してから、[挿入] タブで、[画像] をクリックします。]

## 重要な結果 #2



リサーチおよび議論

## 重要な結果 #3



リサーチおよび議論

# ビジュアルデータ

グラフ、チャート、データを挿入する

# ビジネスペーパーの上で握手する光景を上から見下ろした写真結論

まとめてみましょう。あなたの結論は何ですか?最も忙しい CEO が読みたいと思うようにするために、すべての情報をどのようにまとめますか。重要なポイントはなんですか?研究の中で特定した問題を、あなたの製品/サービス/方法論はどのように解決しますか?

## 重要なポイント

* ポイント # 1
* ポイント # 2
* ポイント # 3