

**ビジネス実践向け：自分のビジネスを確認し、
さらなる成長、拡大を達成する、11項目「72のチェックシート」**

項目	チェック、または回答
1：商品関連	
あなたの商品、サービスは、一言で言える？	<input type="checkbox"/>
強みは一言で言える？	<input type="checkbox"/>
USP（あなただけの、ウリのポイント）は？	<input type="checkbox"/>
ライバルとの違いは？	<input type="checkbox"/>
その商品は、お客様のどんな悩みを解決できる？	<input type="checkbox"/>
その商品は、お客様のどんな望む結果を手に入れられる？	<input type="checkbox"/>
上記2つのそのベネフィット（お客様が得られるもの）は、お客様に明確に伝わっている？	<input type="checkbox"/>
2：あなた関連	
あなたの体験で、「過去の困難」を乗り越えたこと、「問題を解決した」ことなどの「ストーリー」はある？	<input type="checkbox"/>
それは文章になっていて、公開されている？	<input type="checkbox"/>
あなたがその商品を扱っている、「説得力のある理由」はある？	<input type="checkbox"/>
あなたがお客様の「共感」を得られるポイントは？	<input type="checkbox"/>
あなたの将来へのビジョンは明確？	<input type="checkbox"/>
自分のミッションは明確？	<input type="checkbox"/>
それらは、多くの人に共感してもらえる？	<input type="checkbox"/>
それを、発信、公開している？	<input type="checkbox"/>
お客様候補は、どうやってそれらの「あなたの情報」に触れる？	<input type="checkbox"/>
これらの結果として、「ぜひあなたにお願いしたい」「あなたから買いたい」と言われる、と思う？	<input type="checkbox"/>
もしそうでもない、と感じるなら、どうすればそう思ってもらえる、と思う？	<input type="checkbox"/>
どうやって、「信頼」を構築する？	<input type="checkbox"/>
どうやって、「親近感」を構築する？	<input type="checkbox"/>
3：あなたのお客様（既存、※お客様に聞く）	
お客様は、どうやってあなたを知った？	<input type="checkbox"/>
お客様があなたを「選んだ理由」は？	<input type="checkbox"/>
どんな悩みを持っていた？	<input type="checkbox"/>
どんな望みを持っていた？	<input type="checkbox"/>

そして、お客様はどうなった？	<input type="checkbox"/>
お客様の声を取っている	<input type="checkbox"/>
お客様の声を、ホームページなどで公開している	<input type="checkbox"/>
LTV（生涯顧客価値）はいくら？	<input type="checkbox"/>
どうやってLTVを上げていく？	<input type="checkbox"/>
4：あなたのお客様（将来）	
お客様のターゲット層は？	<input type="checkbox"/>
ペルソナ像は？	<input type="checkbox"/>
どんな悩みを持っている？	<input type="checkbox"/>
どんな望みを持っている？	<input type="checkbox"/>
お客様はどこにいる？	<input type="checkbox"/>
お客様とどう出会う？	<input type="checkbox"/>
5：ビジネス戦略関連	
売上げを伸ばすための戦略、ロードマップは？	<input type="checkbox"/>
現在、どう広めている？	<input type="checkbox"/>
それは、ターゲット層（お客様候補）に届いている？	<input type="checkbox"/>
今後、どう広めていく？	<input type="checkbox"/>
そして、売上拡大の戦略は？	<input type="checkbox"/>
PDCAを理解し、常に実行している	<input type="checkbox"/>
5-1：広告	
広告を出したことがある	<input type="checkbox"/>
CPA（顧客獲得単価）を把握している	<input type="checkbox"/>
LTVから広告費（＝限界CPA）を考えたことがある	<input type="checkbox"/>
広告用（にも使える）ランディングページを持っている	<input type="checkbox"/>
ランディングページの、CVR（コンバージョン率、獲得割合）を把握している	<input type="checkbox"/>
5-2：SNS	
SNSでの投稿は、ターゲット層（お客様候補）に届いている？	<input type="checkbox"/>
その投稿の効果測定ができていますか？	<input type="checkbox"/>
5-3：プル型ストックメディア	
ホームページを持っている	<input type="checkbox"/>
ブログ、アメブロを持っている	<input type="checkbox"/>

これらは「お客様目線」で作られ、分かりやすくなっている	<input type="checkbox"/>
ちゃんとしたアクセス解析（Googleアナリティクスなど）を導入している	<input type="checkbox"/>
どんな検索ワードで、どんな層が見に来ているか、把握できている	<input type="checkbox"/>
YouTubeチャンネルを持ち、活用している	<input type="checkbox"/>
分析ツールを導入し、スコアのチェックや、ライバルチャンネルの解析をやっている	<input type="checkbox"/>

5-4：プッシュ型メディア

メールマガジンを持っている	<input type="checkbox"/>
開封率、クリック率を把握、確認して、改善に向け分析している	<input type="checkbox"/>
CTA（次への行動、導線への入り口）がセットされている	<input type="checkbox"/>
ステップメールを持っている	<input type="checkbox"/>
開封率、クリック率、継続購読率を把握、確認して、改善に向け分析している	<input type="checkbox"/>
CTA（次への行動、導線への入り口）がセットされている	<input type="checkbox"/>
LINE@をやっている	<input type="checkbox"/>
クリック率を把握、確認して、改善に向け分析している	<input type="checkbox"/>
CTA（次への行動、導線への入り口）がセットされている	<input type="checkbox"/>
これらへの、登録を促す導線はある？	<input type="checkbox"/>
それらの、登録率を把握している？	<input type="checkbox"/>

5-5：ビジネス導線

あなたのビジネス導線は明確？	<input type="checkbox"/>
ちゃんと機能している？	<input type="checkbox"/>
その導線の入り口は、お客様がすぐ分かる??	<input type="checkbox"/>
その入り口へは、どう集める？	<input type="checkbox"/>
集められた数を把握できている	<input type="checkbox"/>

6：そして、お客様があなたを「選ぶべき理由」は？

<p>お客様があなたを「選ぶべき理由」は？</p> <p>とにかく「たくさん」、できれば「100以上」出してみる。 違う表現、似たようなものでも、ややこじ付けでもOK。 （たくさん出しておくことで、自身につながり、セールス力アップにも繋がる）</p>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------