

1. 自社のミッションを書きだしてみましょう

《おまけで考えよう！》

①誰の、どんな問題を解決したい？②どのくらいの規模を目指す？③事業を通して成し遂げたいことは？

1. 経営の12分野を参考に、各12分野ごと「できていること・できていないこと（したいこと）」を書き出してみましょう

会社		経営				顧客	
⑨ 経理・財務	⑩ チームビルディング	① ミッション	② 商品力 29 Cuts	③ ポジショニング	④ ブランディング	商品力	ファン
管理力		⑤ 集客力	⑥ 見込客フォロー	⑦ サイレントセールス	⑧ CLV management	営業力	アンバサダー
⑪ 仕組み化	⑫ 投資と リスクマネジメント						

できていること

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

できていないこと
(したいこと)

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

【商品力】

ミッション

商品力

ポジショニング

ブランディング

【営業力】

集客力

見込客フォロー

サイレントセールス

CLVマネジメント

【管理力】

経理・財務

チームビルディング

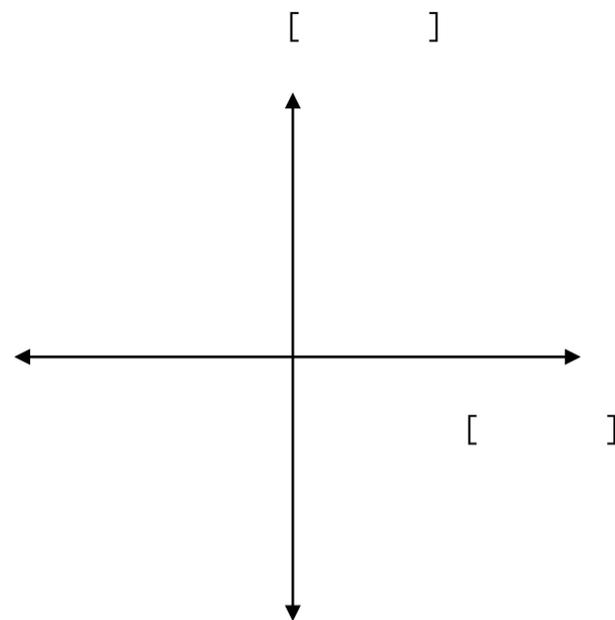
仕組み化

投資とリスクマネジメント

1. 比較表を作成しよう

競合相手	比較項目			
	商品特性	価格	顧客属性	営業スタイル
自社				
[] 社				
[] 社				
[] 社				

2. Mappingしてみよう



1. 5年後の目標は何ですか？

2. 3年後の目標は何ですか？

3. 1年後の目標は何ですか？



1. 1年後の目標を2倍 or 3倍してみましょう

2. どうやって達成できるか考えてみよう

