

## 戦略5原則・現状診断シート

下記の設問は、あなたの事業を『お客様の立場・視点』になって考えるために必要な要素を、戦略5原則に沿って抽出する極めて本質的な質問です。考え方ことがない。分からない場合は「空白」のままで大丈夫です。整ったキレイな言葉にする必要はありません。露骨な表現で良いのであなた以外の人が読んでも、戦略内容が想像できるくらい出来るだけ具体的に記入してみてください。正解・不正解はありませんが、あなたの事業における『健康診断』だと思って、ありのまま回答してください。（注：設問どうして回答が重複する場合がありますが、問題ありません）

■ Q1. あなたの事業で提供しているサービス（以下、商品 含む）は何ですか？ ※複数ある場合は1つだけ

■ Q2. これまでで、そのサービスの価値を一番高く評価し、喜んでくれた理想的なお客様は誰ですか？ ※具体的な1人をイメージ

■ Q3. そのお客様は、サービスの利用前に、自分事として困っていたこと、必要としていたこと、課題に感じていたことは何ですか？

■ Q4. そのお客様は、サービスを利用することによって、どんな成果・嬉しさ・価値を期待していたと思いますか？ ※手に入る成果・状況 など

■ Q5. そのお客様が、上記の嬉しさ・価値を得る上で、譲れない条件・避けたい条件は何だと思いますか？ ※時間・場所・状況的な制約 など

■ Q6. そのお客様は、あなたがサービスを提供できない場合、代わりに何を利用すると思いますか？ ※お客様の別の選択肢が競合

■ Q7. そのお客様が、競合ではなく、結果的にあなたのサービスの利用を決めた『決め手』は何だと思いますか？

■ Q8. そのお客様と同じ価値を必要とする別のお客様に、あなたのサービスに興味を持ってもらうための『売り文句』はありますか？