

ワークシート

～事業者向け動画(Nスクール ver.) 03 販路開拓パート～

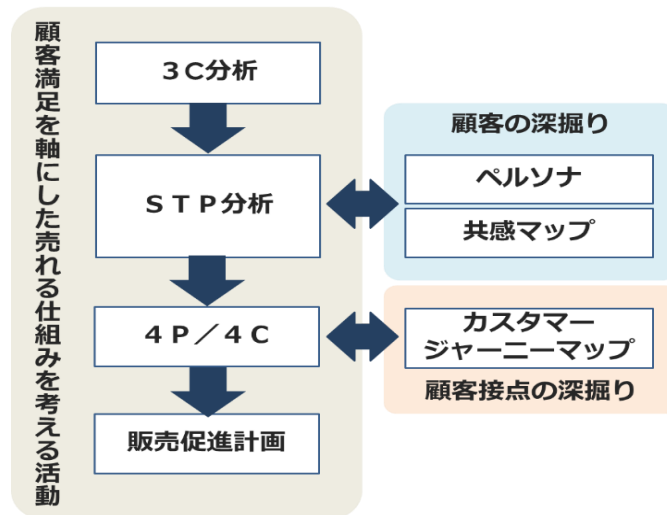
1.ワークシート

◆ワークシートの運用に関して

動画の内容を参考に、まずは一度ご自身でじっくりと考えながら作成に望んでください。その後、検討において明確になった要素や疑問点について、支援機関等と相談しながら取り組むことでより一層の理解促進が期待できます。ワークシートの目的や検討方法が理解できたにも関わらず、作成が進まないといった場合は、事業の中身が具体化していない、あるいは絶対的な正解を迫るあまり考えが広範となり、要素をまとめることができない等の状況が考えられます。大前提としてワークシートの内容に正解はありません。必要に応じ人材や経営編の検討結果を見直すこと、そこから検討しやすい部分からでも良いので、まずは埋めてみることを意識して取り組んでください。

※動画で紹介していないシートも必要に応じてご活用ください

(1)販路開拓編のワークシート全体構成図



(2) 3C分析用ワークシート

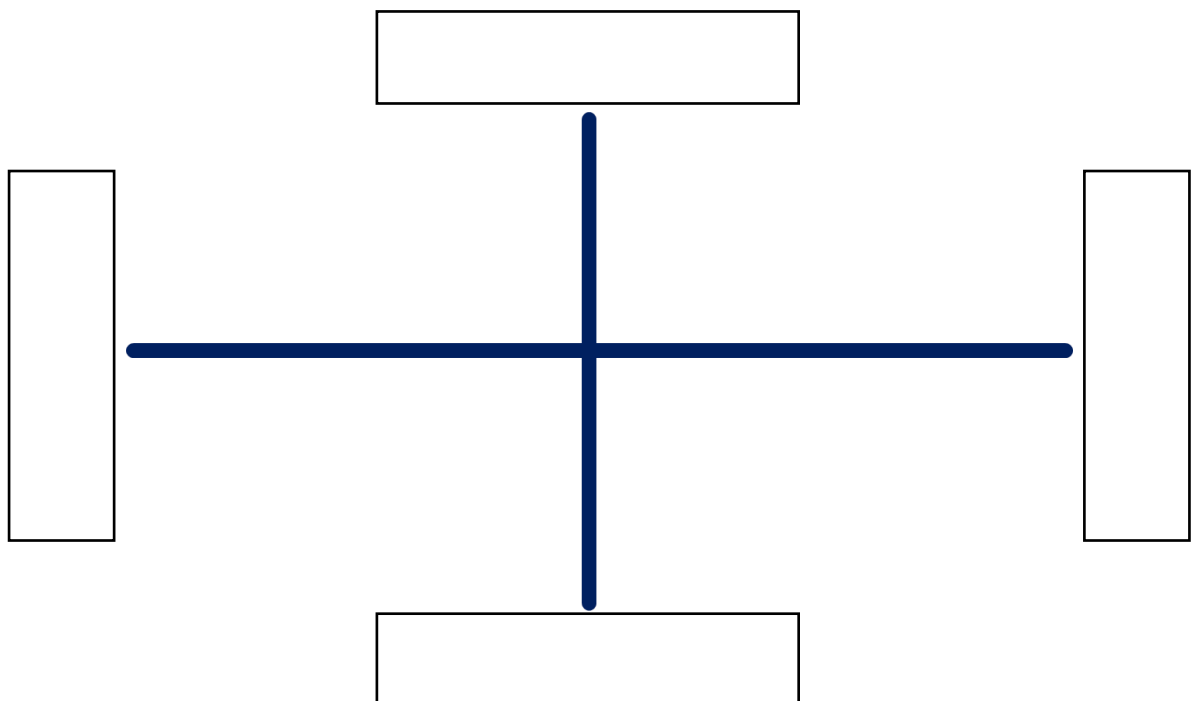
全体像	
顧客(市場)	
競合	
自社	
成功要因	

(3)STP 分析用ワークシート

①セグメンテーションとターゲティング用ワークシート

	セグメンテーション (切り口)	ターゲティング (ターゲット層)
地理的	①住んでいる場所 ②働いている場所	
人口動態	③ライフコース ワーキングシングル、DINKS、ワーキングマザー等 会社員、自営業、会社経営、アルバイト社員など	
	④年代 (10代、20代、30代・・・等)	
	⑤職業 (会社員営業、企画部門、店舗経営、専門職等) ⑥働き方 (在宅勤務、時短勤務、電車 or 車通勤等)	
	⑦経済階級 (エリート、上流層、中流上位層・・・等)	
心理的	⑧目標、興味、趣味、休日の過ごし方、勉強していること ⑨悩んでいること (疲れがとれない、将来が見えない等) ⑩性格 (明るく元気、冷静、穏やか、怒りっぽい等)	
行動	⑪購買行動 ⑫生活習慣	

②ポジショニング用ワークシート



<2軸の設定について>

- ①自身の事業の強みが生かせるか
- ②顧客がその商品サービスを選択するきっかけになるか

(4)顧客深掘り用ワークシート(ペルソナ・共感マップ)

①ペルソナシート

イメージ図		ストーリー	
Goal			
基本情報		詳細情報	
名前		仕事に対する考え方	
性別		よく利用するサービス	
年齢		休日の過ごし方	
職業		興味関心	
収入		趣味	
家族構成		悩み	
居住地		苦手なこと	

※基本・詳細情報は仮で入力しています。事業内容を参考に適宜項目を変更してご活用ください

②共感マップ

考えていること・感じていること	見ているもの
聞いていること	言っていること・行動
痛みやストレス	得られるもの

(5)マーケティング施策用シート (4P・4C)

4P/4C	
商品・サービス／顧客の価値	
価格／顧客の負担	
販路／顧客の利便性	
広告宣伝／顧客との接点(コミュニケーション)	

(6)販売促進策検討用シート(カスタマージャーニーマップ)

項目\プロセス	知ってもらう	興味を持ってもらう	選んでもらう	購入してもらう
顧客の気持ち				
顧客の行動				
顧客との接点				
対策				

(7)販売促進計画検討用シート

販売促進策	6か月後の目標	○月	○月	○月	○月	○月	○月
(例) HPの運用	問合せ○件 申込○件						
(例) チラシ配布	問合せ○件 申込○件						