

◆新事業を離陸させるための自己診断125のチェックリスト

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説
起業家としてのスタートライン前の準備	診断	簡易診断	1	<input type="checkbox"/>	心の底からしっくりくる起業テーマが満たすべき3つの条件を満たしているか？		EC定例セミナー第16回第1部
			2	<input type="checkbox"/>	シェア4つのスキル「発掘」「伝達」「深掘」「継続」を4つとも全て保有しているか？	シェアした結果として、目の前の売上・利益につなげることができているか？	SBBS定例講義 第11回
			3	<input type="checkbox"/>	スタートラインに立つための準備ができているか？	会社員として、新規開拓営業や新規事業の成功、それに相当する経験を積んできたか？	SBBS定例講義 第20回
			4	<input type="checkbox"/>		スタッフや秘書として、新規事業立ち上げや経営者の仕事とはどういふものかを見たことがある	
			5	<input type="checkbox"/>		他人が作ったコンテンツを活用して教えるを通じ、ファンを作ることができたか？	
			6	<input type="checkbox"/>	「どうどう巡り型」(目標先行型) or 「放射型」(行動先行型)のどちらのタイプか？ 抜け出した経験があるか？		月干le-Coaching 第27号
		7	<input type="checkbox"/>	「起業の失敗は予測できる！起業失敗には3つの要因と17の理由があった!!」の診断結果として11点以上がとれているか？	「跳ばず」「見逃す」「停滞する」	EC3周年記念講演	
		8	<input type="checkbox"/>	最初の1人目の受注を得る為に、待ちの姿勢ではなく、プッシュ型の営業ができるか？	営業していないのに売れない、良さを分かってくれないと嘆くことがないか？	SBBS定例講義 第2回	
		マインドセット	9	<input type="checkbox"/>	初めての起業活動が1年や2年で上手くいくと思込んでいないか？		
			10	<input type="checkbox"/>	自分一人で、同時に2つ以上のビジネスを開始しようとしてはいないか？	2つ同時に行うと、立ち上げスピードは4分の1になることを理解しているか？	
			11	<input type="checkbox"/>	上手くいかないとき1つや2つではなく、10～20個の打ち手をテストしているか？		SBBR 第18号「はじめに」
			12	<input type="checkbox"/>	失敗で朽ち果てるのではなく、失敗から学び前進できるか？		SBBR 第17号「はじめに」
			13	<input type="checkbox"/>	「平常心」を持つことができているか？	人や環境のせいにする傾向があるか？	「夜と霧ドイツ強制収容所の体験記録」(V.E.フランク)
		14	<input type="checkbox"/>	上手い起業家が当たり前になっている習慣を、自らも得ていこうと考えて、習慣改善に取り組めるか？		今村暁先生 教える力認定講座「母子編」	
		15	<input type="checkbox"/>	独立や新規事業を起こす適切なタイミングはいつであるかを理解しているか？	算命学	SBBS定例講義 第22回	

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説	
年収1,000万円コース	起業アイデア発想	「型」に基づく発想	16	<input type="checkbox"/>	自分は7種類22分類のどの「型」が最適であるかを理解しているか？		小資本で起業する方法は7種類22分類しかなかった	
			17	<input type="checkbox"/>	アイデア発想のための、自分ならではの「型」を作れるか？(帰納)	小資本で新規事業を起こせる100のビジネスモデル 23分類目の「プラットフォーム型」 シェア型ビジネス 5種類11分類	EC定例セミナー第12回(4周年記念講演) EC定例セミナー第46回その2 EC定例セミナー第47回	
			18	<input type="checkbox"/>	自分もそういうビジネスをやてみたいなあ、と思ったものを挙げることができるか？	具体的な屋号は？ 関心がある業界名は？	起業アイデア発想編DVD(動画)	
		内観	19	<input type="checkbox"/>	自分の強みを一言で表現できるか？(会社ではなく個人としての強み)	・知識、ノウハウ ・経営遂行力	起業アイデア発想編DVD(動画)	
			20	<input type="checkbox"/>	自分は、人間の2種類「ある人」「ない人」のうち、どちらであるかを理解できているか？		SBBS定例講義 第7回	
			21	<input type="checkbox"/>	自分のタイプを理解しているか？	サイグラム	牛澤毅一郎先生「基礎講座」「活用講座」動画、診断ツール 月刊e-Coaching 第62号 月刊e-Coaching 第78号	
			22	<input type="checkbox"/>		算命学	SBBS定例講義第22回	
			23	<input type="checkbox"/>		ウェルダイナミクス	SBBS定例講義 第21回	
		24	<input type="checkbox"/>		ストレングス・ファインダー	EC定例セミナー第39回		
		25	<input type="checkbox"/>	内観 × 外観の核融合により、新しい起業アイデアを生み出すことができるか？		起業アイデア発想編DVD(動画) EC定例セミナー第27回 ※ケーススタディ(川端さん)		
		起業アイデア具体化	戦略	26	<input type="checkbox"/>	見込客が求めているのに、競合が提供していない分野を探し当てることができるか？	アイデアを発想したら、即、キーワード分析(検索回数、単価、広告数)を行う習慣がついているか？	月刊e-Coaching 第12号
				ポジショニング	27	<input type="checkbox"/>	競合がいたとしても、全く異なる土俵の違うポジションを描くことができるか？	パーセプション・マップ
	28		<input type="checkbox"/>		レッドオーシャン戦略ではなく、ブルーオーシャン戦略がとれているか？		EC定例セミナー第23回	
	29		<input type="checkbox"/>		グローバル化が進んだ後でも生き残れるビジネスモデルになっているか？		SBBS定例講義 第6回	
	ターゲティング		30	<input type="checkbox"/>	究極の理想の見込客像「ペルソナ」を描けているか？		ペルソナ・マーケティング法DVD	
			31	<input type="checkbox"/>	似非顕在ニーズに騙されたり左右されたりしていないか？		EC定例セミナー第17回第I部	
			32	<input type="checkbox"/>	弱者マーケットに目を向け、検討したことがあるか？		SBBS定例講義 第24回	

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説
		立ち上げスピード向上	33	<input type="checkbox"/>	短期で上手くいくビジネスと時間がかかるビジネスの違いを理解しているか？	立ち上げスピード診断 3×3マトリクス	SBBS定例講義 第23回 EC定例セミナー 第9回第Ⅲ部
		商品力強化	34	<input type="checkbox"/>	商品力診断9要素チェックリストで、左側にチェックが集中しているか？		月刊e-Coaching 第3号・第4号
			35	<input type="checkbox"/>	「顧客の創造」ができていないか？		SBBS定例講義 第4回
			36	<input type="checkbox"/>	高収益ビジネス創造 価値提供の型マトリクスのうち、特にどの象限に力を入れるかが明確になっているか？	キーエンス	SBBS定例講義 第25回
			37	<input type="checkbox"/>	顧客ニーズやウォンツというレベルではなく、顧客デマンドに答えられるほどのマグネティックさがあるか？	お願いもしていないのに、勝手に紹介を頂けるか？	SBBS定例講義 第10回
		差別化	38	<input type="checkbox"/>	6つの切り口を用いて、さらに差別化の範囲を広げられないか？		月刊e-Coaching 第19号
		参入障壁	39	<input type="checkbox"/>	参入障壁ピラミッドを用いて、どこに参入障壁があるかを意識して強化できているか？		月刊e-Coaching 第16号 月刊e-Coaching 第28号
			40	<input type="checkbox"/>	コア・テクノロジーを強化していくための仕組みを明確にできているか？		EC定例セミナー 第42回前編
			41	<input type="checkbox"/>	中抜き防止施策を打っているか？		月刊e-Coaching 第58号
		ビジネスモデル設計	42	<input type="checkbox"/>	ビジネスモデル設計シートを作成し、日々、更新できているか？		起業アイデア具体化DVD(動画) EC定例セミナー 第24回※ケーススタディ(杉田さん)
		入口商品設計	43	<input type="checkbox"/>	入口商品には、売りたい商品以上に魂が注ぎ込まれているか？		月刊e-Coaching 第29号
			44	<input type="checkbox"/>	行動経済学をもとに、入口商品をブラッシュアップできているか？		EC定例セミナー 第19回第3部
			45	<input type="checkbox"/>	フリーミアムの考えを用いて、入口商品の数を増やしてみたか？		SBBS定例講義 第1回
			46	<input type="checkbox"/>	10日間無料レンタル制度等、思い切ってリスクをとった入口商品は提供できないか？		月刊e-Coaching 第34号
		価格設定	47	<input type="checkbox"/>	小資本でできる価格リサーチ法を全て試してみたか？		EC定例セミナー 第33回後編
		リピート率向上	48	<input type="checkbox"/>	リピート強化のための11の視点を用いて、顧客生涯価値を最大化できているか？		EC定例セミナー 第42回後編
		売上・利益予測	49	<input type="checkbox"/>	販売経路図を作成し、実施結果を数値として確率を記入できているか？		起業アイデア具体化DVD(動画) EC定例セミナー 第13回第Ⅱ部
		販売設計	50	<input type="checkbox"/>	マーケティング・プロセス設計シートを作成し、日々、進化させているか？		起業アイデア具体化DVD(動画)
		ミッション・経営理念	51	<input type="checkbox"/>	理念、ビジョンの3タイプを理解し、理念による差別化ができているか？		EC定例セミナー 第16回第Ⅱ部
			52	<input type="checkbox"/>	ミッション構築のための5つのステップをもとに、ミッションによる差別化ができているか？		EC定例セミナー 第34回 EC定例セミナー 第41回前編

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説
	アイデア検証	ステップ	53	<input type="checkbox"/>	テスト・マーケティングの10ステップの通り、1ステップも飛ばすことなく実行できているか？		起業アイデア検証・立ち上げDVD
		ホームページ	54	<input type="checkbox"/>	テスト・マーケティング時に必要な必要最小限のホームページが作れているか？		EC定例セミナー第8回第2部 EC定例セミナー第41回後編
	小資本での立ち上げ	ステップ	55	<input type="checkbox"/>	農耕型マーケティング8ステップの通り、1ステップも飛ばすことなく実行できているか？		起業アイデア検証・立ち上げDVD SBBS定例講義 第5回※ケーススタディ(馬淵先生)
			56	<input type="checkbox"/>	ホームページでの申込率が何パーセントであるかを計測できているか？	ホームページでの申込率を10%にまで高めた方法	月刊e-Coaching 第22号
戦術	セールスレター		57	<input type="checkbox"/>	SPIN法に基づくセールスレターのシナリオが設計できているか？		EC定例セミナー第20回 EC定例セミナー第21回第I部
			58	<input type="checkbox"/>	反応率を高めるための「昔の彼女の法則」を活用し、文章の魅力を高められているか？		EC定例セミナー第46回その1前半
	DM反応率向上	59	<input type="checkbox"/>	小手先のテクニックをないがしろにせず、反応をとるために必要な要素を入れ込んでいるか？	反応率70.4%の秘密	EC定例セミナー第21回第II部	
	ホームページ	60	<input type="checkbox"/>	縦長ではなくサイドメニュー形式のホームページが作れているか？		SBBS定例講義 第14回	
	コミュニケーション能力	61	<input type="checkbox"/>	信頼関係(会話了解と相談了解)を意識的に深めることができるか？		EC定例セミナー第35回	
		62	<input type="checkbox"/>	IメッセージとYouメッセージの違いを理解し、意識的に使い分けられているか？		EC定例セミナー第40回	
		63	<input type="checkbox"/>	悪質なクレイマーに出会ったときの向き合い方を知り、対応できるか？		SBBR 第10号「はじめに」	
	動画活用	64	<input type="checkbox"/>	ホームページに動画を掲載することで、反応率を高める努力をしているか？		EC定例セミナー第10回第I部 EC定例セミナー第11回第I部	
		65	<input type="checkbox"/>	Ustream等のオンライン・セミナーを活用できているか？		EC定例セミナー第32回第I部	
	プロフィール作成	66	<input type="checkbox"/>	ハロー効果を活かした、プロフィールを作成できているか？	固有名詞と数字		
	ソーシャルメディア	67	<input type="checkbox"/>	毎日のようにブログ更新・メルマガ配信をしない限り、売れることはありえない時代になったことを理解し、実行できているか？		SBBR 第6号「はじめに」	
		68	<input type="checkbox"/>	facebookプロフィール設定2つの盲点を理解し、効果的なプロフィールを書けているか？		EC定例セミナー第43回後編	
		69	<input type="checkbox"/>	facebook個人ページ・facebookページ・ブログ・twitterをどう使い分け、それぞれどこに何を書くのが最も効果的かを理解して、意識的に書き込みできているか？		EC定例セミナー第28回 SBBS定例講義 中上級編 第12回	

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説	
			70	<input type="checkbox"/>	ソーシャルメディアから売上につなげるブログの構成をつくることのできているか？		EC定例セミナー第31回第Ⅰ部	
			71	<input type="checkbox"/>	twitterフォロワーの増やし方の原則を理解し、実行できているか？		EC定例セミナー第29回	
			72	<input type="checkbox"/>	RT(リツイート)されるつぶやき方7つの基本型を理解し、実行できているか？		EC定例セミナー第30回第Ⅱ部	
			73	<input type="checkbox"/>	facebook広告の出稿の仕方を理解し実行できているか？		SBBR 第3号	
			74	<input type="checkbox"/>	信憑性のある実績、お客様の声を作るために投資を行っているか？		SBBS定例講義 第12回※小島幹登先生講義	
			75	<input type="checkbox"/>	見込客リストを作り、定期的にフォローを行っているか？		SBBS定例講義 第3回	
			76	<input type="checkbox"/>	法人向けビジネスの成約率向上を高めるために必要なことを実施しているか？		EC定例セミナー第22回第Ⅰ部	
		営業	77	<input type="checkbox"/>	マーケティングカレンダーを作っているか？		EC定例セミナー第14回第Ⅱ部	
			集客	78	<input type="checkbox"/>	代理店を構築しているか？	紹介にドライブがかかけられているか？	SBBS定例講義 第15回
				79	<input type="checkbox"/>		公平性・納得性のある報酬分配率を明確にしているか？	SBBS定例講義 第16回
		80		<input type="checkbox"/>		代理店が紹介しやすくなるようなツールを作っているか？	SBBS定例講義 第18回	
		ブランディング	81	<input type="checkbox"/>	マスコミに掲載されやすくする7種類25分類の型を活用できているか？		EC定例セミナー第43回前編	
		顧客管理	82	<input type="checkbox"/>	顧客管理を効率的に行う仕組みができているか？		月刊e-Coaching 第18号	
		ITツール活用	83	<input type="checkbox"/>	一括メール送信を配信する仕組みが導入されているか？		月刊e-Coaching 第19号	
年収3,000万円コース	ステップアップ	簡易診断	84	<input type="checkbox"/>	5年10年続くビジネスモデルと2年目以降に潰れる事業の違いを理解し、実行できているか？		EC定例セミナー第25回(5周年記念講演)	
			85	<input type="checkbox"/>	起業の9つのステップ別に見る計47の落とし穴を理解し、実行できているか？		EC定例セミナー第37回(6周年記念講演)	
			86	<input type="checkbox"/>	年収1,000万円と3,000万円の人の行動花にが違うかを理解し、自身の課題を明確にできているか？		SBBS定例講義 第9回	

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説
	ビジネスモデル	社長依存率低減	87	<input type="checkbox"/>	社長が消え去ったとしても売上や利益の少なくとも半分以上は残る仕組みができていますか？		SBBR 第13号「はじめに」 SBBS定例講義 第17回 SBBR 第23号「はじめに」
		急拡大理論	88	<input type="checkbox"/>	導入期ビジネスが成長期に入るまでのメカニズムを理解し、計画に落とし込めているか？	キャズム理論	EC定例セミナー第15回第Ⅰ部 EC定例セミナー第18回第Ⅲ部 EC定例セミナー第32回第Ⅱ部
		ビジネスモデル転換	89	<input type="checkbox"/>	ペルソナ分散の対策を具体的に打つことができていますか？		SBBS定例講義 中上級編 第14回
			90	<input type="checkbox"/>	スクール型・塾型ビジネスが第5期・6期あたりから突然苦しくなる理由し、対策が打っているか？		SBBS定例講義 中上級編 第13回
			91	<input type="checkbox"/>	今全力で行っていることが実現しゴールに到達した瞬間に、それまでやってきたことが次の展開につながるよう設計が行えているか？		SBBR 第16号「はじめに」
	マインド	勝負力	92	<input type="checkbox"/>	勝負に勝つための3要素「確率」「勢い」「運」を意識的に活用できていますか？		EC定例セミナー 第22回第Ⅱ部
		ダークサイド	93	<input type="checkbox"/>	シャドウと向き合い、作用・反作用の法則を意識的に活用できていますか？		SBBS定例講義 中上級編 第4回
			94	<input type="checkbox"/>	ダークサイドに陥らずに、飛躍のエネルギーをコントロールできていますか？	狂気を科学する	EC定例セミナー第19回第Ⅰ部
			95	<input type="checkbox"/>	120%の努力から300%の努力にシフトできていますか？		EC定例セミナー第19回第Ⅱ部
	マネジメント (人事管理)	業務分析	96	<input type="checkbox"/>	1人社長が仕事をスタッフに任せていくための手順書が作成できていますか？		SBBS定例講義 中上級編 第11回
			97	<input type="checkbox"/>	ルーティーン業務を少しでも多く増やせるように意図的に努力できていますか？		EC定例セミナー第17回第Ⅱ部 EC定例セミナー第18回第Ⅰ部※ ケーススタディ(井上さん)
		採用	98	<input type="checkbox"/>	スタッフ、もしくは、在宅秘書を採用できていますか？		「在宅秘書サービス」 「シェア秘書(協会秘書)サービス」
			99	<input type="checkbox"/>	フィーリングや直感に依存しない人材採用方法を実行できていますか？	サイグラム	SBBS定例講義 中上級編 第7回
			100	<input type="checkbox"/>	組織拡大のステップ 3名の組織と、5名の組織と、10名の組織は何が異なるかを理解した上で、適性人材を採用できていますか？		SBBS定例講義 中上級編 第6回
		配置	101	<input type="checkbox"/>	無理に教育・矯正せずに、適材適所に基づく配置ができていますか？		SBBS定例講義 中上級編 第22回
教育		102	<input type="checkbox"/>	スタッフ教育のための具体的な計画表を作成しているか？		月刊e-Coaching 第46号	
		103	<input type="checkbox"/>	スタッフへの3種類の指示の出し方を理解し、使い分けられているか？		月刊e-Coaching 第47号	
		104	<input type="checkbox"/>	スタッフとの信頼関係を深めるための歩み寄りができていますか？		SBBS定例講義 中上級編 第20回	
		105	<input type="checkbox"/>	スタッフに対して愛情を持って接することができていますか？	「愛情＝理解＋応援」	SBBS定例講義 中上級編 第23回	

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説
			106	<input type="checkbox"/>	スタッフがいけないのではなく、スタッフと接する自分のあり方にこそ大きな課題があることを理解できているか？	自分が変わるとスタッフも変わる	SBBS定例講義 中上級編 第24回
		ルール、仕組み	107	<input type="checkbox"/>	「計画」「業務状況」「業務結果」を可視化するルールがあるか？		月刊e-Coaching 第65号
			108	<input type="checkbox"/>	顧客データベースの入力・更新、一括メルマガ配信等を自分以外の人に、在宅で行ってもらうためのツール、システム一式を整備し、自分以外のスタッフで運用ができていないか？		SBBS定例講義 中上級編 第2回
		社内コミュニケーション	109	<input type="checkbox"/>	不況期における上司の心得を理解し、スタッフへのコミュニケーションに活かしているか？		SBBS定例講義 中上級編 第3回
			110	<input type="checkbox"/>	社内SNSの意味を理解し、活用できているか？		SBBS定例講義 中上級編 第5回
		経営理念	111	<input type="checkbox"/>	経営理念が必要になるタイミングやその必要性を理解できているか？		SBBS定例講義 中上級編 第9回
			112	<input type="checkbox"/>	経営理念作成のプロセスに従い、経営理念を構築できているか？		SBBS定例講義 中上級編 第10回
		組織図	113	<input type="checkbox"/>	組織図を描いているか？	動的組織図	SBBS定例講義 中上級編 第1回
		経営管理	114	<input type="checkbox"/>	専門家に依存することの弊害を理解した上で、専門家を活用できているか？		SBBS定例講義 中上級編 第8回
			115	<input type="checkbox"/>	目標の弊害を理解した上で、経営管理に活かしているか？		EC定例セミナー第46回その1後半
		外注先活用	116	<input type="checkbox"/>	製本・発送といった基本的な業務は、間違っても自身が行っているようなことはないか？	契約書は誰が製本しているか？	
	財務管理	管理手法	117	<input type="checkbox"/>	商品別・クライアント別の利益率・利益額を定期的に計算できているか？	アメーバ経営	SBBS定例講義 中上級編 第19回
			118	<input type="checkbox"/>	倒産の可能性を減らすために最低限やっておくべき財務分析を行っているか？		EC定例セミナー第31回第I部
		お金を残す	119	<input type="checkbox"/>	どうしたらもっとお金が残るようになるかを理解し、実行できているか？		SBBS定例講義 中上級編 第21回
	仕事の仕方・ツール	情報整理	120	<input type="checkbox"/>	「アイデアの入れ物」を作っているか？		EC定例セミナー第14回第I部 EC定例セミナー第18回第II部 EC定例セミナー第26回
			121	<input type="checkbox"/>	自分の能力の限界を超えて力を発揮するための「外部脳」を作っているか？		EC定例セミナー第36回
		時間管理	122	<input type="checkbox"/>	毎日、まとまって3時間集中してとれる時間帯をしっかりと確保できているか？	魔法の3時間	SBBS定例講義 中上級編 第25回
		ITツール	123	<input type="checkbox"/>	パソコンのデータが自動的にバックアップされる仕組みを採用しているか？		EC定例セミナー第13回第I部 月刊e-Coaching 第51号 月刊e-Coaching 第52号

大項目	中項目	小項目	No.	Check	チェック事項	備考	詳細解説
	ライフサイクル	歴史	124	<input type="checkbox"/>	過去の歴史を理解し、今後、何が起こるのかの予測を自分なりに立てることができるか？		SBBR 第22号「はじめに」
			125	<input type="checkbox"/>	コムニタス型モデルが求められる背景を理解できているか？		SBBR 第15号「はじめに」 SBBR 第19号「はじめに」