

# のびしろ診断チェックシート



## 1. ブランドコンセプト

- 事業をブランドとして捉えている
- 事業の明確なミッション・ビジョンがある
- 事業の価値を正しく説明することができる

## 2. マーケティング

- 競合との差別化を意識 / 徹底している
- 顧客の価値観や契約までの一連の行動を把握している
- 事業の課題を明確に認識している

## 3. 販促ツールの制作

- (2) のマーケティングに基づいてホームページが作られている
- ブランドコンセプトがチラシなどの販促物にも活かされている
- 販促物は全て一貫したトーンになっている

## 4. 集客

- ホームページを積極的に更新している
- 広告を使って宣伝活動を行っている
- SNS を活用して事業の PR をしている

## 5. 見込み顧客の獲得

- ホームページから資料請求ができる
- メルマガをやっている
- SNS のフォロワーを積極的に増やしている

## 6. 成約の効率化

- WEB から購入・契約できる仕組みがある
- 営業支援や MA ツールを導入している
- WEB 商談を活用している

## 7. 顧客維持・ロイヤル顧客化

- CRM を実践している
- 定期的に既存顧客にとって有益な情報を発信している
- ファンと呼べる顧客がいる

Your Score

21

満点から遠いほど伸びしろがある状態です。番号の若い順の施策から実践していくことをおすすめします。