

ビジネスモデルチェックシート



【現状認識】 事実を把握する

「売上高」を2～5年分を比較するなど、集客減少、経営不振などの原因を探ります。

- | | | | |
|--|-------|--------------------------|-------|
| <input checked="" type="checkbox"/> 取引先の増減 | | <input type="checkbox"/> | |
| <input checked="" type="checkbox"/> 単価の増減 | | <input type="checkbox"/> | |
| <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> | |



【解決策】 正しい情報から探る

何が原因で売り上げが減っているのか？事実を知り、解決の糸口を見つけます。

- | | | | |
|--|-------|--------------------------|-------|
| <input checked="" type="checkbox"/> 売れ行き商品の見直し | | <input type="checkbox"/> | |
| <input checked="" type="checkbox"/> 設備の見直し | | <input type="checkbox"/> | |
| <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> | |



【創造】 新たなコンセプトの構築

新たなビジョンに具体性を持たせ、新たなコンセプトを構築します。

- | | |
|-------------------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> 誰に売るか → | |
| <input type="checkbox"/> 何を売るか → | |
| <input type="checkbox"/> どこで売るか → | |
| <input type="checkbox"/> どのように売るか → | |
| <input type="checkbox"/> いくらで売るか → | |

ご自身で記入できるところまで、記入してみてください。出来上がりましたら、途中まででも結構ですので、下記までお送りください。

ご連絡先

店舗名・会社名

ご担当者名