



SOHO 個人事業

5人未満の小規模経営 小規模システム開発など 人材派遣 健康食品・化粧品販売
インターネット通販 美容・リラクゼーション関係サロン マッサージ・整体 他

あてはまるところに○を付け、下の採点表で得点を計算してみましょう

質問① 顧客や出会った人、友人の名刺を名簿管理している

- A. はい B. いいえ C. 必要性を感じている

質問② 折々のお知らせや継続発信を行っている

- A. はい B. いいえ C. 必要性を感じている

質問③ 他にまねできない自社の特色がある

- A. はい B. いいえ C. 特色はあるが明確には難しい

質問④ 顧客の組織体制とキーマンを把握している

- A. 十分把握している B. 把握していない C. 少しは把握している

質問⑤ 攻めるべきターゲットを絞っている

- A. はい B. いいえ C. 絞る必要性を感じている

質問⑥ 顧客の支援、追跡調査(使用感、満足度)をしている

- A. はい B. いいえ C. 必要性を感じている

質問⑦ 年間の自社の販促スケジュールを作っている

- A. 作っている B. 作っていない C. 作ろうと思っている

質問⑧ 顧客の年間のスケジュールを把握している

- A. 十分把握している B. 把握していない C. 把握している顧客もいる

質問⑨ 紹介をいただける体制を作っている

- A. はい B. いいえ C. なんとなく作っている

質問⑩ 売上目標が未達成の時に、何をすべきか知っている

- A. 知っている B. 知らない C. 少し考えれば分かる

☑ 採点表

A…5点、B…0点、C…1点で、合計点を
出します

Aの数		Aの合計	
Bの数		Bの合計	
Cの数		Cの合計	
総計			

総計が

～ 7点…待ち度 95% ▶ できることが沢山あるはず
～ 14点…待ち度 70% ▶ その強みをもっと生かそう！
～ 25点…攻め度 60% ▶ さらに積極的になれば倍増も！
～ 50点…攻め度 90% ▶ 売上が不調なら実行力に問題？
好調なら多店舗かFCなど、
さらなるご発展を…！