

起業をお考えのあなたに

～より深く自分自身を知るための55の質問～

- ① 子供のころの将来の夢は何ですか？ _____
- ② 子どものころに憧れていた職業は何ですか？ _____
- ③ 大人になってからの憧れの職業は何ですか？ _____
- ④ 子供のころの理想の人はどんな人？ _____
- ⑤ 一番影響を受けた人は誰ですか？ _____
- ⑥ 一番影響を受けた出来事は何ですか？ _____
- ⑦ 一番熱中していた（好きだった）ことは何ですか？ _____
- ⑧ 一番嬉しかったことは何ですか？ _____
- ⑨ 一番楽しかったことは何ですか？ _____
- ⑩ 一番感動した経験は何ですか？ _____
- ⑪ 一番幸せな出来事は何ですか？ _____
- ⑫ 一番誇れることは何ですか？ _____
- ⑬ 一番大事にしていたものは何ですか？ _____
- ⑭ 一番達成したかった目標は何ですか？ _____
- ⑮ 一番後悔していることは何ですか？ _____
- ⑯ 自分の性格を一言で表すと _____
- ⑰ 大人になってから褒められたことはありますか？ _____
- ⑱ 今までかけられた中で一番嬉しかった言葉は何ですか？ _____
- ⑲ 最近ハマっていることはありますか？ _____
- ⑳ 時間を忘れられるほど夢中になれるものは何ですか？ _____
- ㉑ 最近すごいなあと思ったことはありますか？ _____
- ㉒ 生き方や考え方を刺激された経験は何ですか？ _____
- ㉓ ほかに人とちょっと違う経験はありますか？ _____
- ㉔ あなたの好きなことは何ですか？ _____
- ㉕ 長く続けていることはありますか？ _____
- ㉖ 自信のある技術やセンスはありますか？ _____
- ㉗ 自分の自慢できることは何ですか？ _____
- ㉘ 得意なこと（得意分野）は何ですか？ _____
- ㉙ 自分の強みと感ずるところは何ですか？ _____
- ㉚ ビジネスに活かせる資格をもっていますか？ _____
- ㉛ どんな仕事が好きですか？ _____
- ㉜ どんな仕事が嫌いですか？ _____
- ㉝ いつかやってみたい、死ぬまでに実現したいことは何ですか？ _____
- ㉞ 周りからどのような役割を期待されたいですか？ _____
- ㉟ こんなヒトと言われたいイメージは何ですか？ _____

- ③6 世の中にどんな影響を与えたいですか? _____
- ③7 物事に対する捉え方はポジティブですか? _____
- ③8 あなたは他人のアドバイスを聞くタイプですか? _____
- ③9 起業を踏みとどめている問題は何ですか? _____
- ④0 解決したい課題は何ですか? _____
- ④1 あなたの座右の銘は何ですか? _____
- ④2 あなたの信念(人生の軸)は何ですか? _____
- ④3 あなたが一番大事にしている価値観は何ですか? _____
- ④4 決断時、どのような判断基準を持っていますか? _____
- ④5 あなたの技能、知識を使って新たに行いたいことは何ですか? _____
- _____
- ④6 仕事を通じて叶えたい目標や夢は何ですか? _____
- ④7 その夢と向き合うことで何を得たいのですか? _____
- ④8 あなたがやろうとしている事業は他の人(他の商品)とどんな点が優れているのですか? _____
- _____
- ④9 他の人(他の店)ではなくなぜあなたの商品を買いたくなるのでしょうか? _____
- _____
- ⑤0 お客様は何に満足(喜ばれている)のでしょうか? _____
- ⑤1 あなたの商品(業務)は不便を解消できているのでしょうか? _____
- ⑤2 あなたの商品(業務)はお客様の欲求を満たされるのでしょうか? _____
- ⑤3 あなたの商品(業務)は顧客の自己実現のお手伝いができるのでしょうか? _____
- _____
- ⑤4 組織が求められている社会的責任は何だと思えますか? _____
- ⑤5 あなたは何のために起業したいのですか? _____
- _____

PFドラッカーによれば、事業とは組織に経営資源を投入し、経済価値を生み出すまでの一連のプロセスである。
商品価値 = 顧客価値 = 購買価値「われわれの事業は何か」「われわれの顧客は誰か」「顧客にとっての価値は何か」を明示すること。
 事業の目的は顧客の創造である。買わないことを選択できる第三者が喜んで自らの購買力と交換してくれるものを提供すること。
 「顧客は満足を買っています。」と述べられています。

そこでもう一度あなたにお聞きします。

喜ばせたい人(顧客)は誰ですか? _____

あなたの使命は何ですか? _____

あなたの強みは何ですか? _____

顧客に何を提供しますか? _____

それは顧客にとってなくてはならないものですか? _____

その理由は _____

