

販路開拓・30日実行診断

顧客像・提案・接点・実行体制を整理し、最初の30日へ。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

01 回答から見た現状

項目	架空の回答内容
会社・業種	青葉設備サポート（架空）／法人向け設備保守
販売先・商品	法人・団体／小規模工場向けの定期保守サービス
現在の状況	紹介を中心に受注。新規顧客との接点は未整理。
活動に使える時間	代表者が週1〜3時間。担当・活動記録は未設定。

02 4領域の整理

領域	回答点数	整理の目安
顧客像	8 / 12	顧客候補はある。購入を決める場面を確認する。
提案	7 / 12	説明はある。選ばれる理由を具体化する。
接点	3 / 12	最初に試す経路と、その次の行動を決める。
実行体制	6 / 12	週の活動時間と記録方法を決める。

今回の優先テーマ：接点

対象を増やす前に、1つの顧客層・1つの経路に絞り、対話へ進む流れを確認します。

点数は架空の選択回答を合計した独自の整理目安です。市場評価や成約確率を示すものではありません。

優先課題と最初の一步

何が不足し、どこから着手するかを具体化します。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

03 接点を優先する理由

回答では「最初に届ける経路が未定」「案内を見た人の次の行動が未整理」「反応の記録がない」という確認不足が見られます。商品を増やすより、今ある提案で顧客との接点を小さく試すことを先行します。

追加確認	回答例・着手案
今回試す販売先	小規模工場の設備担当者に絞る。
現在使える接点	自社HPはある。問い合わせまでの導線を確認する。
反応を確かめる方法	接触・返信・対話・提案を1枚に記録する。
実行できる時間	週1〜3時間。1つの経路で試行する。

04 今週の最初の一步

案内から問い合わせまでを1回通して確認

HPの対象顧客、提供内容、相談方法を確認し、見込み客が次に何をすればよいか分かる状態にします。

05 提案文の下書き

小規模工場の設備ご担当者さまへ。定期点検の段取りや保守の手配に、時間がかかっていませんか。青葉設備サポートでは、設備と運用状況を確認し、対応範囲を明示した保守サービスをご提案します。現在お困りの設備や手配について、お問い合わせフォームからお知らせください。

上記は案内文の例です。実際の対応範囲・料金・実績を確認してから使用します。

30日の行動案

小さく試し、反応を記録して次の施策を選びます。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

06 週ごとの進め方

期間	行動案	残すもの
1～7日	対象顧客と使う経路を1つ選ぶ。HPから問い合わせまでを確認する。	対象顧客・経路・導線の確認表
8～14日	案内文と問い合わせ後の対応を整える。小規模な発信・案内を試す。	案内文・返信手順・活動記録
15～21日	反応を記録する。了承を得られた相手に困りごとと判断条件を聞く。	接触・返信・対話・提案の記録
22～30日	反応の差を確認し、文面・対象・経路のうち1点を修正する。	継続すること・変えること

07 活動記録の見本

日付	行動	反応	次に行うこと
第2週	HP案内文を修正	問い合わせまでの手順を確認	1つの発信経路で案内
第3週	了承を得た候補と対話	点検日程の調整が負担と判明	提案文に日程対応を追記
第4週	反応を振り返り	価格より対応範囲への質問が多い	対応範囲の説明を具体化

30日後の判断

接触数・反応数・対話数・提案数を分けて確認します。反応が少ない場合は対象・文面・経路を見直し、同じ活動を増やす前に理由を確かめます。

回答に基づく実行案のたたき台です。個別市場調査・個別コンサルティング・売上や成約の保証は含みません。