

任意回答

診断シート(5)

組織の「事業開発・計画能力、マーケティング」の現状を把握しましょう！

～ NPOマネジメント診断 ～

社会課題解決への熱意やアイデアを持っていても、それを事業化するための方法を知り、計画して実行していかなければ目的には近づけません。また、素晴らしい製品やサービスを保有していても、成果を上げるためには環境の変化に対応し、市場の特徴に適したマーケティング能力が必要です。そこで、貴組織の事業に関する事業開発・計画能力とマーケティング体制の現状把握を試みましょう。評価する際には、次の点に考慮して下記チェック欄をご記入ください。

質問には、「大変よく当てはまる」から「全く当てはまらない」までの4項目の中から選びご回答ください。どうしても、回答できない、判断しかねる場合は「何とも言えない」をお選びください。
5つの視点からの合計24個の質問が用意されています。すべての質問に対して、ご回答をお願いします。
評価はできるだけ組織の現状について客観的な視点をもってよく考えたうえでご判断ください。
「上記質問・回答に対するコメントをご記入ください」の欄には質問項目に対する不明点、回答に関するコメント等、必要に応じてご記入ください。

診断シート(5)は、特に事業性の高い組織には有効な診断シートとなっておりますので、事業型NPO等の場合にはぜひご記入ください。

主な「事業」

診断シート(5)でお答え頂く際の対象となる主な「事業」の名称を下記にご記入ください。(最大3つまで)

(例:スタディツアー、フェアトレード事業)

事業名称1	
事業名称2	
事業名称3	

【チェックスタート】

チェックA :事業計画・開発

< 質 問 >

該当個所に をご入力ください ----->

a-1) 定量的な事業目標(売上高、利益等)を定め、目標達成のための計画を立てて実行している。

a-2) 事業展開に必要な資金やその他の資源の調達の実現可能な計画になっている。

a-3) 現実的な積算根拠にもとづいて、事業の採算性を把握している。

大変良
く当て
はまる

まあ当
てはま
る

あまり
当ては
まらな
い

まった
く当て
はまら
ない

何とも
言えな
い

事業1					
事業2					
事業3					

事業1					
事業2					
事業3					

事業1					
事業2					
事業3					

該当個所に をご入力ください ----->

大変良
く当て
はまる
あまり
当ては
まらな
い
まった
く当て
はまら
ない
何とも
言えな
い

a-4) 社会課題に関する社会環境、政策動向の変化を調べて把握している。

事業1					
事業2					
事業3					

a-5) 競合組織の存在を意識し、これらの組織との違いや優位性を実現するための新商品・サービスの開発をしている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-6) 事業の対象となる顧客層は明確になっている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-7) 顧客層のニーズを把握する具体的方法を持っている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-8) 提供する商品・サービスの内容や提供方法は明確になっている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-9) 商品・サービスの顧客層への提供方法は具体的になっている。

事業1					
事業2					
事業3					

a-10) 施設や設備は事業を行う上で十分に整っている。

事業1					
事業2					
事業3					

上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックB :商品・サービス/価格

<質 問>

該当個所に をご入力ください ----->

b-1) 商品・サービスは、顧客ニーズに沿った適切な構成となっている。

	大変良 く当て はまる	まあ当 てはま る	あまり 当ては まらな い	まった く当て はまら ない	何とも 言えな い
事業1					
事業2					
事業3					

b-2) 商品・サービスは、競合組織の商品・サービスと比べ十分な品質・機能を確保している。

事業1					
事業2					
事業3					

b-3) 商品・サービスの価格は、事業を継続するに足る収益を確保できる水準に設定されている。

事業1					
事業2					
事業3					

b-4) 顧客ニーズの変化に対応し、新たな地域課題を解決していくために、新たな商品・サービスの開発をしている。

事業1					
事業2					
事業3					

上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックC :プロモーション

<質 問>

該当個所に をご入力ください ----->

c-1) 提供する商品・サービスの特性や対象顧客に応じた適切な宣伝や広告を行っている。

	大変良 く当て はまる	まあ当 てはま る	あまり 当ては まらな い	まった く当て はまら ない	何とも 言えな い
事業1					
事業2					
事業3					

c-2) 広告や宣伝には社会の資源やネットワークを活用している。

事業1					
事業2					
事業3					

c-3) カタログ、パンフレット、ホームページなどの情報発信ツールは整備されている。

事業1					
事業2					
事業3					

上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックD :顧客管理/対応

<質 問>

該当個所に をご入力ください ----->

d-1) 顧客名簿を整備して顧客管理に利用している。

	大変良 く当て はまる	まあ当 てはま る	あまり 当ては まらな い	まった く当て はまら ない	何とも 言えな い
事業1					
事業2					
事業3					

d-2) 顧客の個人情報を保護する仕組みを整備している。

事業1					
事業2					
事業3					

d-3) 顧客からの苦情や提案を積極的に事業に活かしている。

事業1					
事業2					
事業3					

d-4) 信頼・信用確立のために、品質や機能以外にもメンテナンス、アフターサービス、クレーム対応、個別対応などのきめ細かな対応をしている。

事業1					
事業2					
事業3					

上記質問・回答に対するコメントをご記入ください

チェックE :評価/改善

<質 問>

該当個所に をご入力ください ----->

e-1) 計画に基づいて組織の販売目標を立案し、定期的な実績のチェックを行っている。

	大変良 く当て はまる	まあ当 てはま る	あまり 当ては まらな い	まった く当て はまら ない	何とも 言えな い
事業1					
事業2					
事業3					

e-2) 計画との差異の原因を分析して次の計画に反映している。

事業1					
事業2					
事業3					

e-3) 商品・サービスが、顧客のニーズを満たしているか定期的に見直して、以降の計画に反映する仕組みをもっている。

事業1					
事業2					
事業3					

上記質問・回答に対するコメントをご記入ください