

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



【ジェイ・エイブラハム 自己診断テスト】

親愛なるビジネスオーナーの皆様

多くの人は、会社と「共に働く」というよりも、「がむしゃらに働き続ける」ということが仕事である、といった抽象的な考え方に固執してしまっている。

私はもっと端的で論理的に考える。

ビジネスオーナーが働くよりも、会社自体がよく稼げるようになる方法を、毎日頃考えてきた。実にシンプルな違いかもしれない。しかしそれでもなお、大きな違いなのである。

あなたの会社を更に稼がせ、より良くするための方法がいくつあるかと、思いをめぐらせていた。—そうしてこの87の質問、自己診断テスト、その名も「あなたと会社が共栄する方法」が出来上がった。

それぞれは非常に端的で、それでいて意義深い質問ばかりである。

あなたのビジネスの能力、存在意義を見つけ出すため、そして何より、あなたの会社の更なる売上増大のために考案され、作られている。

—そして、改善の余地のあるところを正確に見つけて出してくれるだろう。

ではここにまず座って頂いて、これらの87の質問に答えていただきたい。

ご自身の回答と、ビジネス的・財務的に示唆するものとは自明のものとなる。

87の質問全てに回答し終えたら、最後のページの解説を見ていただきたい。

有望と思っていたビジネスが、予想していた以下の収入や確信、利益や富をつくり出せていないのを目の当たりにするということは、非常に残念なことである。—簡単に実行可能であると思っている時はなおさらである—

現在行っているマーケティング手法や戦略、売上システムを単純に変えるといった方法だけでも、収入や利益を2倍にも、4倍にも16倍にも…もっともっと上げることができるのだ。

そもそもこのテストを作ったのは、あなたのビジネスの現状や可能性を診断し、あなたのビジネスに「稼いでいるべき」利益を提供したかったからである。

以下に87の質問がある。単刀直入に、素直に答えて欲しい。なぜなら、あなただけがこの質問の回答が意味するところを知ることになるからだ。

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



1. 異なった営業方法をいくつ使っているか。
_____ 1つ(1) _____ 2~4つ(2) _____ 5つ以上(3)
2. ここ12ヶ月で試した新しい営業方法はいくつか。
_____ なし(0) _____ 1つ(1) _____ 2~4つ(2) _____ 5つ以上(4)
3. すべての商品ラインのセグメントについて、顧客を増やす3つの方法のそれぞれの限界純資産(ライフタイムバリューを考慮して、いくらまでならマーケティング予算を使ってよいか)の数字がわかっているか。
_____ 分かっていない(0) _____ いくつか(1) _____ ほとんど(2) _____ 全て知っている(4)
4. 社員と取引をしている顧客が使っている紹介システムはいくつあるか。
_____ なし(0) _____ 1つ(1) _____ 2~5つ(2) _____ 6つ以上(4)
5. あなたのビジネスのマーケティングは戦術的か戦略的か。
_____ 戦術的(0) _____ 戦略的(2)
6. あなただけが目をつけた顧客ニーズへの唯一の解決策であると提言、認識される USP はあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
7. 顧客の減少率を知っているか。そして購入をやめてしまう理由を知っているか。
_____ わかっていない(0) _____ どちらか一方(1) _____ はい(両方)(3)
8. 減少削減、顧客維持プログラムはあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
9. 潜在顧客や購入者の名前、連絡先、購入した商品の種類、何を買ったか、何を買わなかったか、どこからやってきたか、数量や過去の購入履歴などの詳細データベースがあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(いくつか)(1) _____ はい(全て)(3)
10. 様々な商品、サービスにおいて、多様な見込み客をターゲットにするために上記のデータを活用しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(3)
11. あなたのすべて、あるいは大部分の取引もとを把握しているか。そして更に多くの人に購入してもらうよう促す方法を把握しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
12. 未活用の取引先はどこか？最終的にどのように発掘していくか把握しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
13. 現在の取引の最低25%は紹介からきているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND

WORLD #1 MARKETING WIZARD



- 1 4. 月の平均紹介数は増えているか、減っているか。
_____減少している(0) _____増加している(2)
- 1 5. クライアント証言と成功談を集めて作り上げていく、信頼できるシステムがあるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 1 6. もし上記の答えが YES なら、クライアントの証言、成功談をいくつ持っているか。
_____1~5(1) _____6~10(2) _____11~20(3) _____21 以上(4)
- 1 7. それらの証言をマーケティングや広告、販売活動において、効果的かつパワフルに使っているか。
_____はい(1) _____6~10(2) _____11~20(3)
- 1 8. あなたの業界で尊敬されている人で、あなたの会社を推薦してくれる人がいるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 1 9. 彼らの推薦はいくつあるか。
_____なし(0) _____1~3(1) _____4~9(2) _____10 以上(3)
- 2 0. 更に重要な推薦を確実にするための、継続的なシステムやアプローチ法あるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 2 1. 戦略的協力関係、ホスト受益者関係(ジョイントベンチャー)があるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 2 2. 上記の答えが YES ならいくつあるか。
_____1(1) _____2~5(1) _____6~10(3) _____10 以上(4)
- 2 3. 毎四半期、自身のマーケティングミックスに、ホスト受益者関係の推薦(相互補完関係のビジネス、出版、組合)を増やし続けているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 2 4. YES なら、(平均)いくつあるか。
_____1(1) _____2~3(2) _____4~9(3) _____10 以上(4)
- 2 5. ヘッドライン(または同等のもの)を繰り返し何通りもテストしているか。
(プレゼンやテレマーケティングでの最初の一言、展示会での挨拶など)
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 2 6. YES ならここ 12 ヶ月で何通りのものをテストしたか。
_____1(1) _____2~9(2) _____10~20(3) _____21 以上(4)
- 2 7. 見込み客や最初の購買客向けの、システム化されて稼働しているフォローアップ制度があるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 2 8. 過去の購入客にどれくらいの頻度でフォローしているか。(電話、手紙、訪問など)
_____皆無(0) _____半年毎(1) _____3 ヶ月毎(2) _____それ以上(3)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



29. 新規見込み顧客獲得のための許容出費はわかっているか。そして‘はい’である場合、実際にその額を使っているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
30. バックエンドがあるか。商品やサービスのリピート購入を促すしくみや在庫があるか。もしくは追加で新商品の投入をし続けているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
31. 上記の答えが YES ならいくつあるか。
_____1~2(1) _____3~9(2) _____10以上(3)
32. マーケティングと経営にどれくらい時間を費やしているか。
_____皆無(0) _____半年毎(1) _____3ヶ月毎(2) _____それ以上(3)
33. ピータードラッカーの「顧客と利益はマーケティングとイノベーションからつくりだされる。その他は全てコストである。」という言葉信じるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
34. クローズするため、競合と差別化するために、リスクリバーサルを使っているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
35. 上記の答えが YES なら、何通り使っているか。
_____0(1) _____1(1) _____2~4(2) _____5以上(3)
36. 定期的に、どのマーケティング要因をテストしているか。
_____無し(1) _____ヘッドラインのみ(1)
_____ヘッドラインとオファー(2)
_____ヘッドライン、オファー、保証/リスクリバーサル(3)
37. ご自身の商品やサービスを購入するインセンティブとなるボーナス(有形、無形)を提供しているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
38. 今までに出たテストマーケティングの結果は、その後の効果、反応、利益などにどれくらいの影響を与えたか。
_____10%以下の改善/増加(1) _____11~30%(2) _____31~50%(3)
_____51~99%(4) _____100%(2倍)以上(5)
39. PR、メディア露出、ラジオ、新聞や雑誌インタビューなどの活動は行っているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
40. 上記のそれらをマーケティングの一環として使っているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
41. PRのために、記事や特集レポート、本等を書いているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



- 4 2. DMやEメール、テレマーケティング、カタログや営業を行う優良見込み客リストはあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 4 3. リード・見込み顧客創出、購買(再購買)への転換ROI(費用対効果)はわかっているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 4 4. 見込み、顧客Eメールリストを増やす継続方法を知っているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 4 5. 顧客のためになるような、質の高いメールをどの程度頻繁に送っているか。
_____ 皆無(0) _____ まれに(1) _____ 3ヶ月毎(2) _____ 毎月以上(3)
- 4 6. それら上記のメールは教育的であり、問い合わせ先がわかるものか、ひとりよがりではないか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 4 7. あなたは今回の(私の)セミナーで学んだであろう、マーケティング原則に従った、ダイレクトレスポンスをとることができるホームページがあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 4 8. 見込み客やビジネス、購買者をひきつけ、購入に至らせる効果的なSEO戦略を行っているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 4 9. 見込み客、顧客、収益を得るパワーパルテノンがあるか。あるとすれば、何本の柱があるか。
_____ 2(1) _____ 3~5(2) _____ 6~8(3) _____ 9以上(4)
- 5 0. 戦略的提携を行えるビジネスパートナー候補のリストがあるか。(同じターゲットに向けて既に強い関係を持っている組織、もしくはあなたと同じように商品やサービスを売り、あなたより多くを得ている競争力のある新しい組織など)
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 5 1. 上記の答えがYESなら、見込み、新規パートナー会社が何社あるか。(連絡先全てを知っていること)
_____ 1~5(1) _____ 6~10(2) _____ 11~20(3) _____ 21~50(4) _____ 51以上(5)
- 5 2. 営業、顧客に関わる人は、戦略的な営業研修を受けているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 5 3. 上記の答えがYESなら、どれくらいの頻度で営業スキルを高める努力をしているか。
_____ 皆無(0) _____ 毎年かそれ以上(1) _____ 半年毎(2) _____ 毎月(3)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



- 5 4. 競合に打ち勝つポイントがいくつあるか。
_____ 0(0) _____ 1(1) _____ 2~5(2) _____ 6 以上(3)
- 5 5. バックエンドでの利益を見越した、打算点(ブレイクイーブン)での新規顧客開拓の方法を何通り持っているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 5 6. 上記の答えが YES なら、何通りのアプローチ法を使用しているか。
_____ 1(1) _____ 2~3(2) _____ 4 以上(3)
- 5 7. 定期的に見込み客や顧客を教育し、アップデートしているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 5 8. 見込み客リスト(全く買わない、買いそうなひと)がいくつのカテゴリ分けされているか。
_____ 0(0) _____ 1(1) _____ 2~5(2) _____ 6~10(3) _____ 11 以上(4)
- 5 9. 現在のマーケティングが、本当に見込み客に抵抗できないオファーをしていると思うか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 6 0. 上記の答えが NO なら、今いくつの方法、セールスやマーケティング、宣伝広告などを効果的にする方法をいくつ知っているか。
_____ 1(1) _____ 2~5(2) _____ 6~10(3) _____ 10 以上(4)
- 6 1. アップセル、クロスセルの商品やサービスを、販売計画にいくつ追加して用いているか。
_____ 0(0) _____ 1(1) _____ 2~5(2) _____ 6 以上(3)
- 6 2. 一回の購買量を上げるためのオファーをしているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 6 3. 上記の質問の答えが NO なら、購買量を上げるための方法がいくつ思いつくか。
_____ 0(0) _____ 1(1) _____ 2~5(2) _____ 6 以上(3)
- 6 4. 他商品の推薦をしたり、自分の顧客に商品やサービスを紹介してもいいと思っているジョイントベンチャー、協力会社はあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 6 5. イベントをおこなっているか。(セミナー、新商品発表会、年度会等の実施)
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
- 6 6. 最初の購入時から、次回以降の購買を促す倫理的で効果的方法を準備しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



67. あなた自身は、顧客や見込み客と個人的に接点を持ち、定期的に顧客の欲しいものを知り、関係を築いているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
68. 競合の商品、サービスを定期的に購入使用し、自社のものと何が違うのか、ご自身がやっていないことは何かを分かろうとしているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
69. ビジネスの収益性をあげる15~30の方法があるとしたら、いくつ思いつくか。
_____ 0(0) _____ 1~5(1) _____ 6~10(2) _____ 11~20(3) _____ 20以上(3)
70. 継続的に使えるマーケティング戦略や実際に行う戦術は、紙に落としてあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
71. 答えが YES なら、それぞれの結果要因をモニターし、計測し、設定した基準に満たなかったものについては、変更したり取り替えたり、改善しているか。
_____ いいえ(0) _____ 時々(1) _____ いつも(2)
72. 常に行っているEメールのマーケティング戦略があるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
73. 他の会社が使っていて、自分が適応できるようなアプローチを研究しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
74. 答えが YES なら、定期的(最低でも3ヶ月に一度)、それらのアプローチを実際にテストして現在使用している手法より良いものかを判断しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
75. マーケティング、営業方法、広告活動は利益と商品特徴、どちらを強調しているか。
_____ 商品特徴(1) _____ 利益(2)
76. 見込み客が、なぜあなたの商品を購入しないかのトップ5の理由を知っているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
77. そのそれぞれ5つの理由を打ち砕く、説得力のある手立てはあるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
78. あなたは本当に会社の信念、基本理念をわかっていて、それを数行で言い表せるか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
79. 現在使うことのできる、有形、無形のマーケティング財産をすべて知っているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)
80. 自身のビジネス改善、拡大するためのそれぞれ異なった利益生産活動を把握しているか。
_____ いいえ(0) _____ はい(2)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



- 8 1. どれくらいの頻度で時間や努力を費やして、売上や利益、マーケティング力を上げる術にフォーカスして学んでいるか。
_____皆無(0) _____年に1度(1) _____年に2度(2) _____一定して(3)
- 8 2. ビジネスを成長させるための3つの方法と、32個の利益増の要因をどれくらい使用しているか。
_____皆無(0) _____ほんの少し(1) _____3分の1(2) _____ほとんど(3)
- 8 3. 卓越の戦略を営業やマーケティング、販促や見込み顧客とのコミュニケーションの中で十分に効果的に活用しているか。
_____いいえ(0) _____時々(1) _____いつも(2)
- 8 4. マーケティングでの最大の問題をご自身で認識していて、明確に言葉に表せるか。
_____いいえ(0) _____わからない(1) _____はい、もちろん(2)
- 8 5. 最大にして潜在的な営業やマーケティングのチャンスを知っているか。そして明確に言えるか。
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 8 6. マーケティング分野での弱点、非効率な部分を知っているか。(見込みのフォローアップ、誘導、再販、紹介など)
_____いいえ(0) _____はい(2)
- 8 7. 自身のビジネスで最大の成長ポイント、利益を上げる機会がどこにあるか知っているか。
_____いいえ(0) _____はい(2)

JAY ABRAHAM'S STRATEGIC BUSINESS BUILDING WEEKEND WORLD #1 MARKETING WIZARD



【解釈のポイント】

すべての質問の回答が終わったら、その答えの解釈方法をお教えしよう。

各設問の答えのところにある(カッコの中の数字)すべてを足していただきたい。
足し終えたら以下がそれぞれの解釈である・・・

A) 合計点が35点以下の場合

この答えが示唆するものは、ご自身が現在行っているマーケティングの弱さである。あなたのビジネスの成長とさらなる増益のためには、マーケティング戦略を改善する必要があることはほぼ確実である。恐らくあなたは、ご自身の15%以下程度のビジネス・財務・マーケティングの可能性にしか気がつけていないだろう。

B) 合計点が60点から193点の場合

この点数が取れた人は、わりと良くマーケティングができているレベルと言えよう。しかしもっと素晴らしい改善の余地があるはずだ。今活用できる限りのマーケティングの機会を認識し、活用していくことだけでも、全体で80%以上のパフォーマンス向上を達成できるはずだ。

C) 合計点が194点以上の場合

おめでとう！あなたはすでにすばらしいマーケッターだ。今までやり遂げてきたことを誇りに思おう。皮肉なことでもあるが、実際にご自身のビジネスに活用できるマーケティングについてよく理解しているが故に、あなたは気がつけていないこともあるようだ。さらに驚くべき飛躍のチャンスがあるということである。

戦略と戦術を最大限に使って可能な限り最高のパフォーマンスをする決断をすれば、あなたのビジネスは更に成長するはずだ。

とにかく、これまでのあなたの成功を誇りに思う。

ジェイ・エイブラハム

