

<ビジネス開始ツールの取り扱い説明>

1. 概要

一人あるいは小規模のビジネスを始めたいがアイデアが思いつかない時、アイデアはあるが具体的な進捗が乏しい時、副業や独立の夢を実現する過程を楽しみたい時、などに活用していただきたいツールです。

商品やサービスの価値、利益、販売プロセスのビジネスフレームワークを、顧客価値(誰の何の用事をどのように解決するか)から導き出すツールです。

2. 連絡先

- ・お問い合わせは、以下のメールアドレスへお寄せ下さい。

sbckoubou2022@gmail.com

3. 取り扱い種別

- ・このソフトウェアは、シェアウェアです。
- ・一部機能のみ無料でお使いいただけます。
- ・全ての機能をお使いいただくためには、ライセンスキーの購入が必要です。

4. 動作環境

- ・Windows10/8/7 でご使用いただけます。

5. 導入手順

StartupTool.zip ファイルの中の StartupTool.exe を好きな場所へコピーし、ダブルクリックするとビジネス開始ツールが起動します。

デスクトップなどのわかりやすい場所へ配置するか、ショートカットを作成することをお勧めします。

※Windows のスタートアップなどには登録されません。

※インストールは不要です。

削除する場合は、StartupTool.exe ファイルを削除すれば完了です。

※アンインストールは不要です。

6. 使い方

6. 1. メイン画面

本システムを起動するとメイン画面が表示されます。

- ① ライセンス未登録の場合は、新規、開く、保存、文書出力、ツール、各セルフチェックは使用できません。

入力した内容は内部に保存されるため、終了しても残ります。

次の起動時に再表示されます。

	顧客価値	利益	プロセス
	改良中	改良中	改良中
Who(誰)	「誰」が用事を抱えているか	「誰」から利益を得るか	「誰」の力を借りるか
What(何)	「何」を提供して用事を解決するか	「何」が利益に繋がるか	「何」が強み(リソース)か
How(どのように)	「どのように」特徴をアピールするか	「どのような」時間軸で利益を得るか	「どのような」手順で行うか
	未チェック		

- ② ライセンス登録済の場合は、新規、開く、保存、文書出力、ツール
各セルフチェックが使用できるようになります。
入力した内容は内部に保存されるため、終了しても残ります。
次回の起動時に再表示されます。

	顧客価値	利益	プロセス
	改良中	改良中	改良中
Who(誰)	「誰」が用事を抱えているか	「誰」から利益を得るか	「誰」の力を借りるか
What(何)	「何」を提供して用事を解決するか	「何」が利益に繋がるか	「何」が強み(リソース)か
How(どのように)	「どのように」特徴をアピールするか	「どのような」時間軸で利益を得るか	「どのような」手順で行うか
	完成		
	完成		
	未チェック		

- ③ 各セルフチェックボタンを押すと、チェックリストが表示されます。
- リストを選択しチェック欄をクリックするとチェックされます。
- チェックリストを作成のヒントにし、ビジネスのフレームワークを作っていきます。
- メイン画面のボタン表示が、未チェック⇒改良中⇒完成と変化します。
- ※セルフチェックなので、永遠に「改良中」でも構いません。

全体セルフチェック

ビジネスモデル作成のポイント

☒ 「誰を」わが社の「何で」幸せにしたいのかを考えること《顧客価値提案》

☐ 《顧客価値提案》を揺るぎない基準としてビジネス構成の作成を始めること

☐ 答えられない構成要素にイノベーションのチャンスを見つけること

☐ 一つでも構成要素を変更したら全体を見直すこと

☐ 売り切りをしないこと

☒ すべて自前で賄わないこと

OK

キャンセル

6. 1. 1. 新規

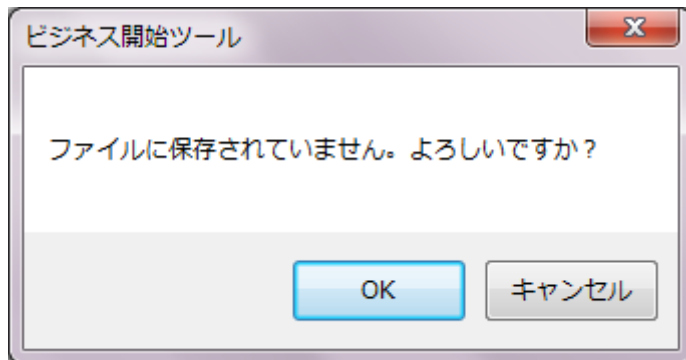
メイン画面の入力欄全ての表示をクリアします。

自動的にツールが起動されます。(6. 1. 4. ツール参照)

※入力がファイルに保存されていない場合、以下のダイアログが表示されます。

OK ボタンで処理が続行されます。(未保存の入力は破棄されます。)

キャンセルボタンで中断し、メイン画面へ戻ります。

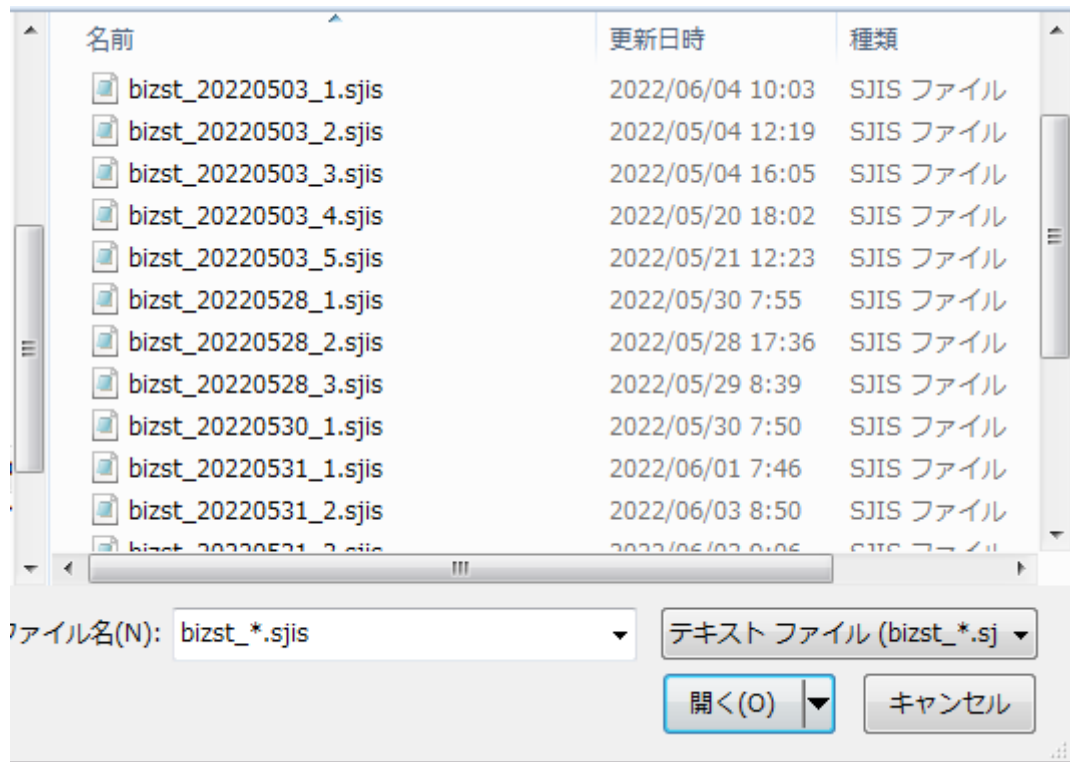


6. 1. 2. 開く

ファイル選択ダイアログが表示されます。

bizst_***.sjis という形式の名称で保存されたファイルのみ扱います。

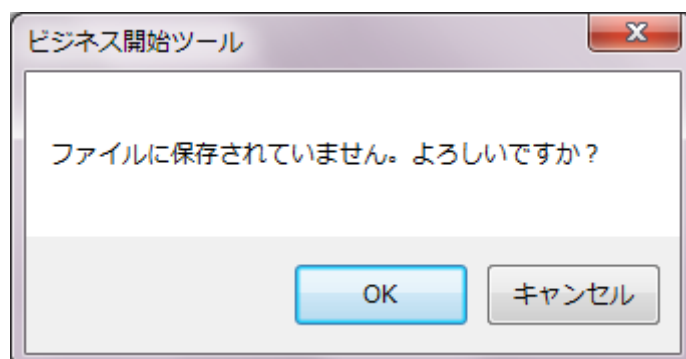
(***はユーザーが自由に変更できる箇所です。)



※入力がファイルに保存されていない場合、以下のダイアログが表示されます。

OK ボタンで処理が続行されます。(未保存の入力は破棄されます。)

キャンセルボタンで中断し、メイン画面へ戻ります。

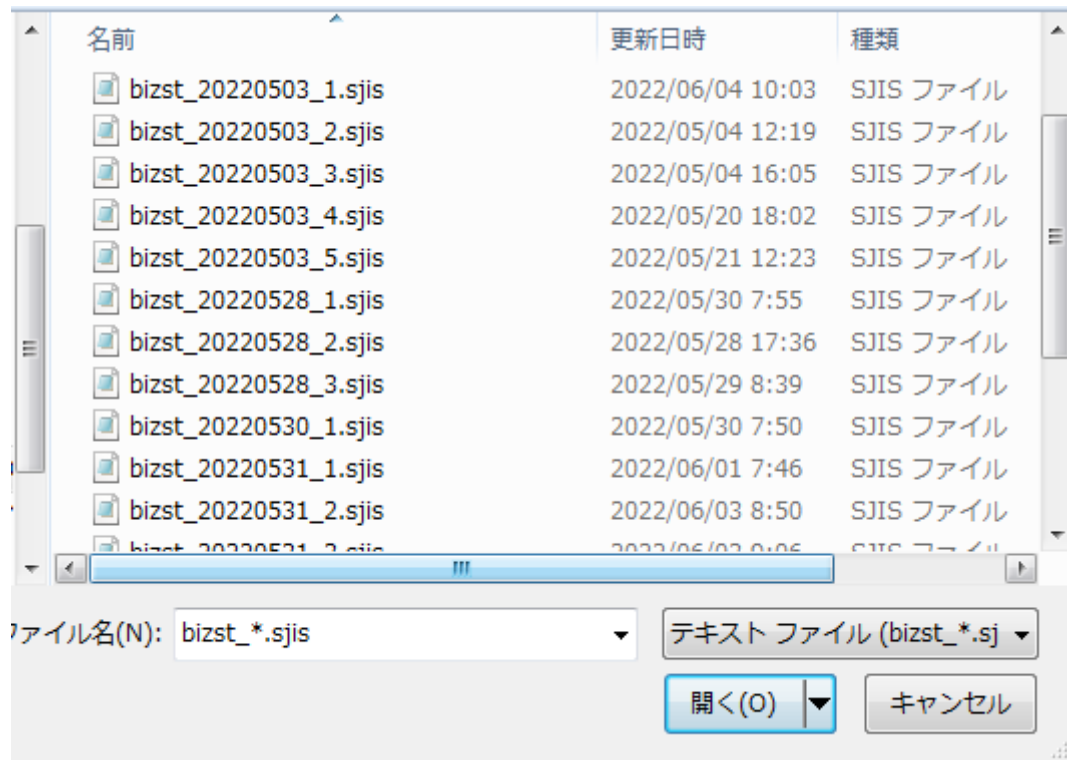


6. 1. 3. 保存

ファイル保存ダイアログが表示されます。

bizst_***.sjis という形式の名称で保存されたファイルのみ扱います。

(***はユーザーが自由に変更できる箇所です。)



6. 1. 4. ツール

ビジネスモデル作成をツールにより補助します。

- ① 顧客価値シート(1)にアイデアを自由に書き込んでいきます。

戻るボタンで、メイン画面に戻ります。

次へボタンで、次ページへ移ります。

更新ボタンで、本画面の変更を内部へ保存します。

(ファイルへは書き出しません。)

キャンセルボタンで、内部へ保存せずにメイン画面へ戻ります。

クリアボタンで、画面内の全入力を削除します。

ビジネスモデル作成ウィザード

顧客価値シート : お客様の視点で、何の用事を、どのように解決したいかを考える

お客様の「購入」までの流れ
問題認識 ➡ テーマを絞る ➡ キーワード ➡ 解決方法を探す ➡ 購入 ➡

お客様の「用事解決」までの流れ
使う ➡ マスター ➡ 用事解決 ➡

お客様が「継続」するまでの流れ
メンテナンス ➡ 廃棄 ➡ アップグレード

お客様が片づけたい用事

お客様が優先したい条件

解決策の提案(リユージョン)

クリア

戻る

次へ

更新

キャンセル

ポイント

1. 誰を何で幸せにしたいのかを考えること
2. 顧客を性別、年齢などで区分けしないこと
3. 機能だけではなく、提案を考えること
4. 使いやすく単純で不確実でないこと

② 顧客価値シート(2)にアイデアを自由に書き込んでいきます。

戻るボタンで、前ページに戻ります。

次へボタンで、次ページへ移ります。

更新ボタンで、本画面の変更を内部へ保存します。

(ファイルへは書き出しません。)

キャンセルボタンで、内部へ保存せずにメイン画面へ戻ります。

クリアボタンで、画面内の全入力を削除します。

ビジネスモデル作成ウィザード

顧客価値シート : 他の商品との違い、価値、価格帯、伝え方(宣伝、広告)を考える

お客様の「購入」までの流れ

問題認識 → テーマを絞る → キーワード → 解決方法を探す → 購入 → 使う → マスター → 用事解決 → メンテナンス → 廃棄 → アップグレード

お客様の「用事解決」までの流れ

お客様の「継続」するまでの流れ

伝え方(宣伝・広告などの時間軸)

お客様の「購買意欲」に働きかけるポイント

価格帯

ポイント

1. 購入後の問題に着目すること
2. 支払える金額に設定すること
3. 商品の価値をわかりやすく伝えること
4. 足りないものを探ってみること

クリア 戻る 次へ 更新 キャンセル

③ 利益シートにアイデアを自由に書き込んでいきます。

戻るボタンで、前ページに戻ります。

次へボタンで、次ページへ移ります。

更新ボタンで、本画面の変更を内部へ保存します。

(ファイルへは書き出しません。)

キャンセルボタンで、内部へ保存せずにメイン画面へ戻ります。

クリアボタンで、画面内の全入力を削除します。

ビジネスモデル作成ウィザード

利益シート : 誰から、何で、どのような時間軸で儲けるかを考える

お客様の「購入」までの流れ

問題認識 → テーマを絞る → キーワード → 解決方法を探す → 購入 →

お客様の「用事解決」までの流れ

使う → マスター → 用事解決 →

お客様が「継続」するまでの流れ

メンテナンス → 廃棄 → アップグレード

誰から儲けるか(全員から儲けない)

何で儲けるか(全商品で儲けない)

儲けの時間軸

クリア

戻る

次へ

更新

キャンセル

ポイント

1. 利益の水準を認識し、実現すること
2. 儲けない顧客を設定してみる
3. 儲けない商品・サービスを設定してみる
4. 時間差で儲けることを考慮に入れること

④ 手順シートにアイデアを自由に書き込んでいきます。

戻るボタンで、前ページに戻ります。

次へボタンで、確認ダイアログを表示します。

更新ボタンで、本画面の変更を内部へ保存します。

(ファイルへは書き出しません。)

キャンセルボタンで、内部へ保存せずにメイン画面へ戻ります。

クリアボタンで、画面内の全入力を削除します。

ビジネスモデル作成ウィザード

手順シート : お客様が用事を解決する手順の中で、強み(資源)をどう生かすか、誰と組むか(パートナー)を考える

お客様の「購入」までの流れ

問題認識 ➡ テーマを絞る ➡ キーワード ➡ 解決方法を探す ➡ 購入

お客様の「用事解決」までの流れ

使う ➡ マスター ➡ 用事解決

お客様が「継続」するまでの流れ

メンテナンス ➡ 廃棄 ➡ アップグレード

顧客が用事を解決する手順

強み(資源)

誰と組むか(パートナー)

ポイント

1. 大前提に顧客価値提案があること
2. 実現するために何か必要か整理すること
3. すべてを自分でやろうとしないこと
4. 裏付けとなる資源(強み)があること

クリア

戻る

次へ

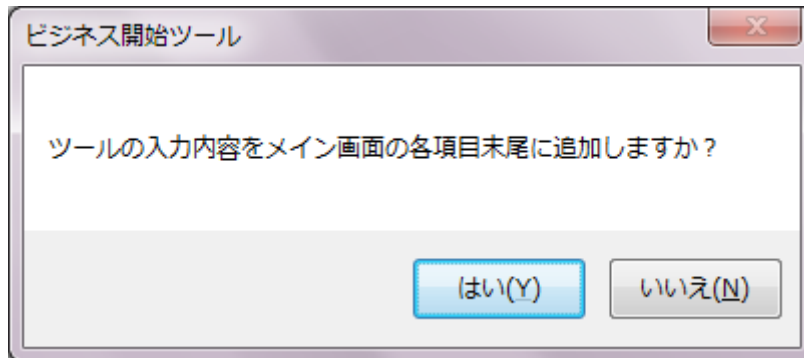
更新

キャンセル

⑤ 入力内容のメイン画面への追加確認を行います。

はいボタンでメイン画面へ戻り、各項目の最後尾に入力内容を追加します。

いいえボタンでメイン画面へ戻ります。



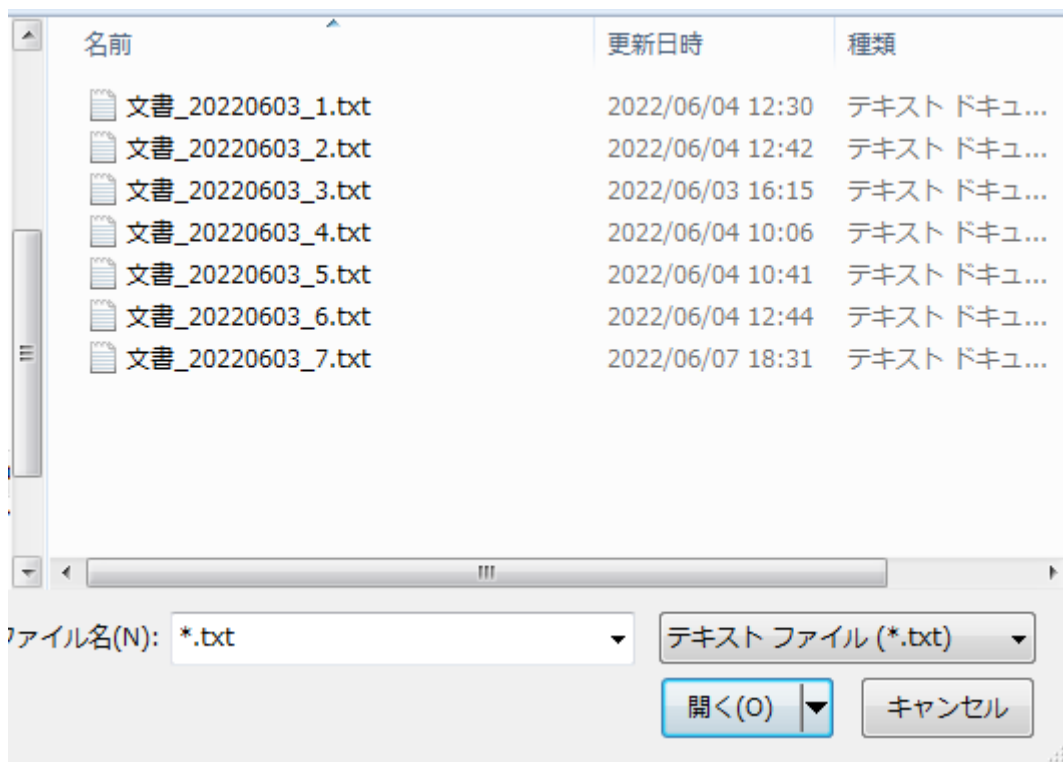
6. 1. 5. 文書出力

作成中のメイン画面の内容を文書化します。

初期表示は参照モードで表示されます。



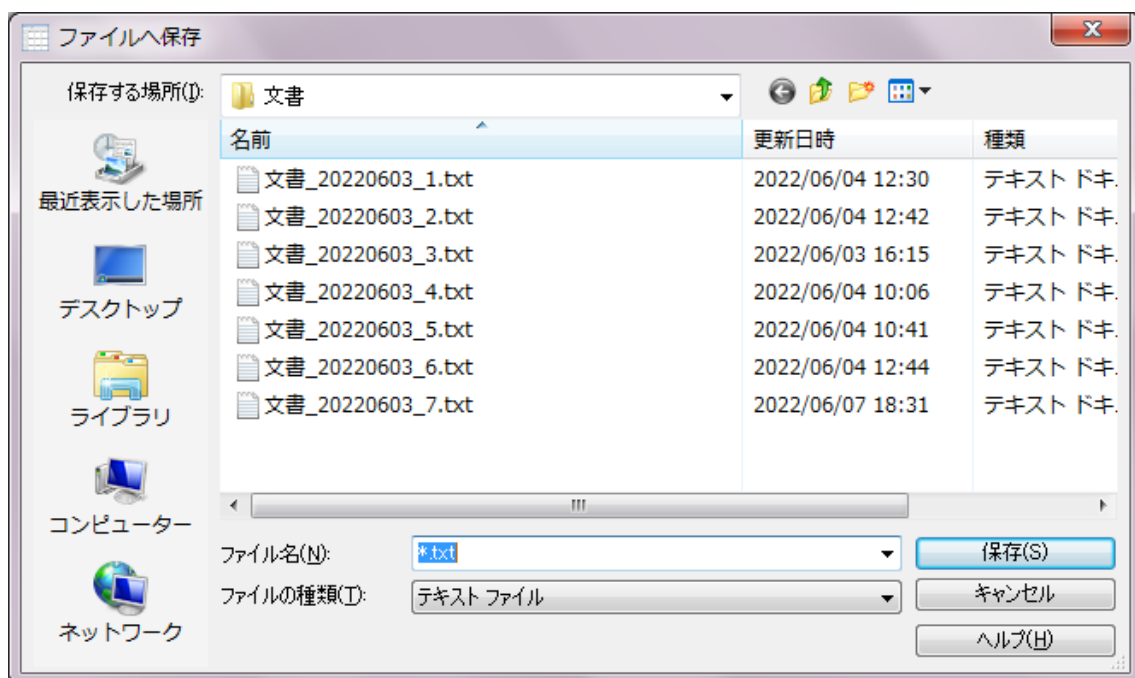
① メニューの開くで、保存済みのテキストファイルを開きます。



② メニューの編集で、編集モードに切り替わります。文書を自由に編集できます。



③ メニューの保存で、編集した文章をテキストファイルに保存します。

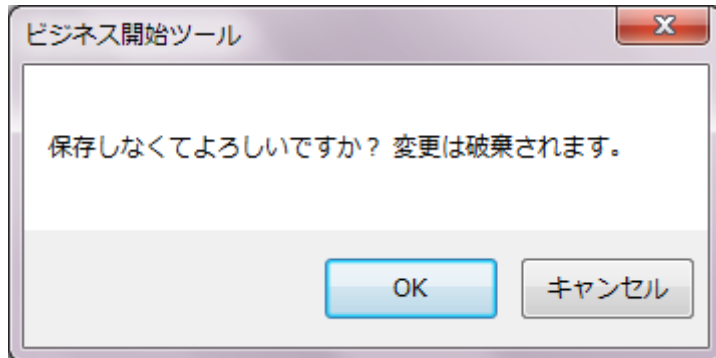


- ④ メニューの閉じるで、文書出力を終了します。

※保存していない場合、確認ダイアログが表示されます。

OK ボタンで、未保存の変更内容が破棄されメイン画面に戻ります。

キャンセルボタンで、文書出力の画面に戻ります。



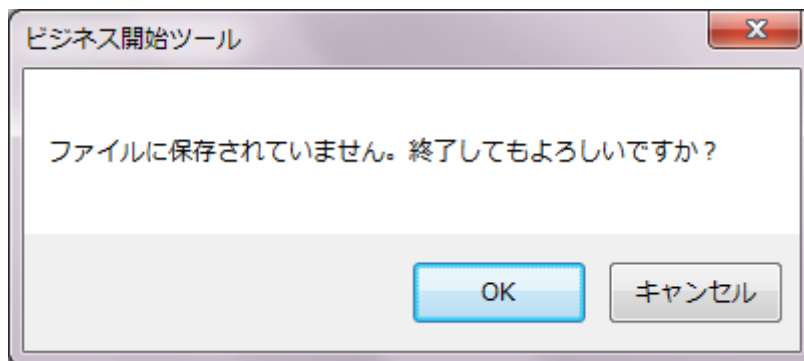
6. 1. 6. 終了

システムを終了します。

※入力がファイルに保存されていない場合、以下のダイアログが表示されます。

OK ボタンで処理が続行されます。(未保存の入力は破棄されます。)

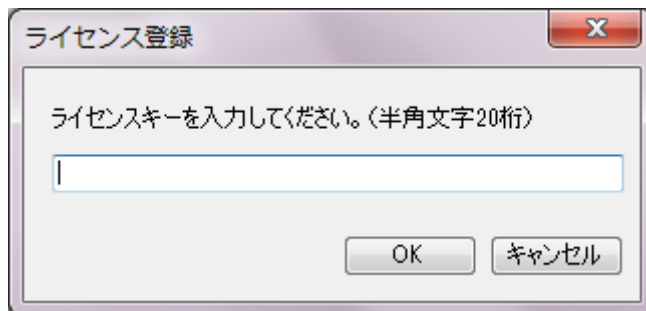
キャンセルボタンで中断し、メイン画面へ戻ります。



6. 1. 7. ライセンス登録

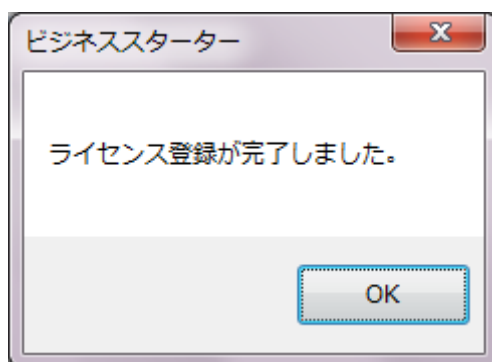
ライセンスキー入力により機能制限を解除します。

入力画面よりライセンスキーを入力し、OK ボタンを押して下さい。



The screenshot shows a dialog box titled 'ライセンス登録' (License Registration) with a close button (X) in the top right corner. The main text inside the dialog reads 'ライセンスキーを入力してください。(半角文字20桁)' (Please enter the license key. (20 alphanumeric characters)). Below the text is a single-line text input field. At the bottom of the dialog, there are two buttons: 'OK' and 'キャンセル' (Cancel).

ライセンスキー登録が完了します。



The screenshot shows a dialog box titled 'ビジネスstarter' (Business Starter) with a close button (X) in the top right corner. The main text inside the dialog reads 'ライセンス登録が完了しました。' (License registration is complete.). At the bottom of the dialog, there is a single 'OK' button.

6. 1. 8. ヘルプ

6. 1. 8. 1 ヘルプ

ヘルプのサイトページを表示します。

6. 1. 8. 2 更新情報

更新情報のサイトページを表示します。

6. 1. 8. 3 バージョン情報

バージョン情報を表示します。