

■ 診断表の使い方 <この用紙を印刷してお使いください>

1. 毎回、講座を読したら、まず、下記を診断して評価記録しましょう。
 [A]お役立ち度…自分の起業に役立つ内容かどうか5点満点で採点してください。満点だと思われたら、⑤を塗りつぶしてください。自分にとってまったく役立つ内容と思われたら、どの数字も塗りつぶさないでください。
 [B]理解度……内容を理解できたかどうかを、上記と同様に自己採点してください。
 [C]学習必要度…講座内容に関連した学習の必要度を自己採点してください。必要度が高いほど、高い点数を塗りつぶします。
2. 毎回のワークについて、開始日&終了日を記入し、できばえ度を自己採点してください。
 [D]ワーク開始日 [E]ワーク終了日 [F]ワークできばえ度
3. 毎回、気づいたことや感想などなんでも良いので、ひとこと記してください。
 [G]自由コメント

■ 基礎編 診断表

No	タイトル サブタイトル	【A】 お役立ち度	【B】 理解度	【C】 学習必要度	ワーク			【G】自由コメント
					【D】開始日	【E】終了日	【F】できばえ度	
1	心の声をききましょう 思いに気付く	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
2	夢をビジュアル化してみましょう 思いを明瞭化する	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
3	あなたが主人公 引き受ける	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
4	女性ならではの起業 メリット・デメリット	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
5	本音はどうしたいの？ 起業目的	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
6	「好き」であればうまくいくの？ 強み弱み	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
7	いつ起業しますか？ 現状を把握する	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
8	頭の中のおしゃべりをリセット 就寝前が大切な時間	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
9	なにを切り口に起業する？ ビジネスアイデア	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
10	お客様はだれ？ 顧客の設定	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
11	本当に必要とされている？ 市場調査	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
12	競合はいるかな？ 業界調査	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
13	どうやって商品を準備しましょうか 商品調達	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
14	どうやって売りましょうか 販売方法	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
15	お客様に知ってもらうには 広告・宣伝	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
16	一人でなにかもできますか バックオフィス	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
17	どうしたら喜んでもらえるかな 顧客サービス・顧客フォロー	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
18	自分でできる感情コントロール 思考・身体・感情の関係性	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
19	具体的に書き出してみましょう 6W2H	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
20	お客様になりきってみる イメージシミュレーション	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
21	ネット、使いこなしていますか？ インターネットの活用	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
22	世界を広げましょう 人脈・ネットワーク	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
23	パーソナルブランディング 情報発信	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
24	資金はどうしましょうか 開業資金	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
25	他の人に理解してもらうために 事業計画書の必要性	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	
26	変容のすばらしさ ふりかえり	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤			①②③④⑤	

■ 事例から学ぶ 診断表

No	タイトル	【A】 お役立ち度	【B】 理解度	【C】 学習必要度	【G】自由コメント
1	起業のきっかけ、動機	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤	
2	起業までに準備したこと	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤	
3	起業時に一番苦労したこと	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤	
4	だからうまく起業できた！	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤	
5	起業時の環境(友人や家族の協力他)	①②③④⑤	①②③④⑤	①②③④⑤	