

想定質問集

想定質問	模範回答	解説
起業の第一歩として何をすればいいですか？	まずは自分の強みを見つけることが大切です。自分が得意なことや好きなことをリストアップし、それを活かせるビジネスアイデアを考えましょう。	自分の強みを知ることは、他の競争者との差別化に繋がり、成功するビジネスの基礎になります。自分が得意なことをビジネスにすることで、モチベーションを高く保つことができます。
収入目標を達成するためにどのようなステップを踏めばいいですか？	具体的な目標を設定し、それを達成するための小さなステップを計画しましょう。例えば、最初は月収 10 万円を目指し、それを達成したら次は 20 万円、最終的に 70 万円を目指すの良いです。	具体的な目標を設定することで、行動計画を立てやすくなり、モチベーションも維持しやすくなります。小さなステップを積み重ねることで、大きな目標を達成しやすくなります。
お客様をハッピーにするためにはどうすればいいですか？	お客様のニーズを理解し、それに応える商品やサービスを提供することが大切です。お客様にアンケートを取ったり、直接話を聞いたりして、何を求めているのかを把握しましょう。	お客様のニーズに応えることで、満足度が高まり、リピート率や口コミが向上します。お客様をハッピーにすることが、ビジネスの成功に直結します。
起業する上で注意すべき点は何ですか？	すぐに大きな投資をすることは避けましょう。初期段階ではリスクを最小限に抑えるために、小さく始めることが大切です。また、信頼できるアドバイザーやメンターを見つけることも重要です。	大きな投資は資金不足や失敗のリスクを高めます。小さく始めることで、リスクを最小限に抑えつつ、徐々にビジネスを拡大していくことができます。また、アドバイザーやメンターのサポートを受けることで、より安心して起業に取り組むことができます。
どうやって自分の体験をビジネスに活かせばいいですか？	自分が経験したことや学んだことをもとに、他の人が同じ問題を解決する手助けをする商品やサービスを作りましょう。例えば、過去に自分が苦労した経験を活かして、その解決策を提供するビジネスを考えると良いです。	自分の体験を活かすことで、独自性のある商品やサービスを提供でき、他の企業との差別化が図れます。また、自分の体験をもとにしたビジネスは、説得力があり、お客様に信頼されやすくなります。