

事業戦略スクール「知足」

# スタディロードマップ

Study Roadmap

# 目次

SECTION

**00**

学びのスタンス

SECTION

**01**

スタディロードマップ 全体像

SECTION

**02**

マーケティング・セールス・ブランディング

SECTION

**03**

組織・採用・ピープルマネジメント

SECTION

**04**

財務

SECTION

**05**

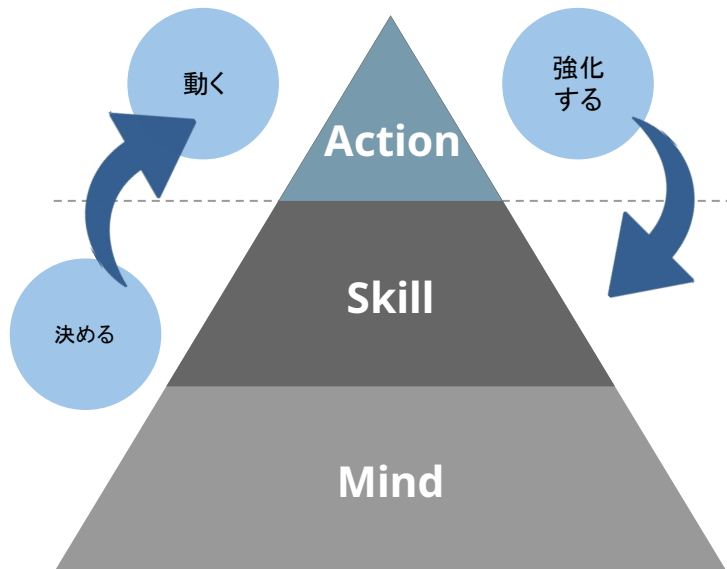
コンセプチュアルスキル・ヒューマンスキル

## 学びのスタンス

事業戦略スクール「知足」では、主に COO・CMOに求められるスキルをコンテンツで提供していきますが、何より重要なのはその土台にある「マインドセット」です。

はじめに、「何のために学ぶのか?」「その先にどうありたいのか?」を言語化した上で、学んでいきましょう。

そして、学ぶだけでなく、日々アクションを変え、学んだことを実践で振り返りましょう。



## アクション

学んだことを実践し、振り返る

## スキル

テクニカルスキル: マーケ / 営業 / 組織 / 採用 / 財務  
コンセプチュアルスキル: ロジカルシンキング等  
ヒューマンスキル: リーダーシップ等

## マインド

スクールを学ぶ目的  
COO/CMOのマインド醸成

# スタディ ロードマップ 全体像

## 1. マインド

1. スクールの目標設定
2. マーケターのレベルマップと市場価値
3. CMO・COOが企業の中で期待される提供価値
4. マインドセット

## 2. スキル

### 2-1. テクニカルスキル

#### 2-1-1. マーケティング / 営業 / ブランディング

1. 戦略
2. 計画
3. マーケティング実行
4. セールス実行
5. ブランディング

#### 2-1-2. 組織 / 採用 / ピープルマネジメント

1. 組織
2. 採用
3. ピープルマネジメント

#### 2-1-3. 財務

1. 戦略
2. 計画と実行

### 2-2. コンセプチュアル スキル

1. ロジカルシンキング
2. クリティカルシンキング
3. ラテラルシンキング

### 2-3. ヒューマン スキル

1. ティーチングとコーチング
2. リーダーシップ
3. 提案力
4. ヒアリング / 質問力

## 3. その他お役立ち

1. 用語集
2. フレームワーク集

# マーケティング セールス ブランディング

## マーケティング・セールス

### 戦略

1. マーケティングとは
2. マーケティングの基本概念
  - a. 外部・内部環境分析
  - b. PEST分析
  - c. 市場規模予測(TAM/SAM/SOM)
  - d. SWOT・クロスSWOT
  - e. 3C分析
  - f. VRIO分析
  - g. 5フォース分析
3. STP
4. マーケティングミックス
  - a. 全体像
  - b. プロダクト
  - c. 価格設計
  - d. 流通・販売チャネル
  - e. プロモーション
    - i. 態度変容モデル
    - ii. ファネル(潜在～顕在)
5. 事業のフェーズを見る視点
  - a. PMF/フィットジャーニー
  - b. イノベーター理論

### 計画

1. 顧客理解
  - a. ペルソナ設計
  - b. カスタマージャーニー設計
2. 競合分析
  - a. 競合の商品分析
  - b. 競合のプロモーション分析
3. 自社理解
  - a. 受注・失注分析
  - b. 意思決定要因とKBF/KSFの特定
4. プロジェクトマネジメント
  - a. ASIS-TOBE GAP-SOLUTION
  - b. プロジェクトの目標設計(KGI/KPI)
  - c. プロジェクトの計画策定
  - d. プロジェクト収支の管理
  - e. 契約締結
  - f. プロジェクト運営
5. マーケティング/営業フローの策定
  - a. リードの定義
6. 施策の洗い出しと優先順位付け



## マーケティング セールス ブランディング

### マーケティング・セールス

#### マーケティング実行

1. SEO
2. SNS
3. コンテンツマーケティング
  - a. ウェビナー運営
  - b. ホワペ
  - c. 事例コンテンツ運用
4. 広告
  - a. リスティング
  - b. AD(SNS)広告・バナー広告
  - c. アフィリエイト

5. ナーチャリング
6. WEB分析
7. UI改善/LPO/EFO
8. ECマーケティング
9. PR

#### セールス実行

1. SDRとBDR
2. インサイドセールスの運用

### ブランディング

#### 戦略

1. ブランドエクイティ
2. ブランディングサーベイ
3. ブランド・ダイアグラム

#### 計画

1. コンセプト設計・メッセージング
2. トーン＆マナー

## 組織/採用/ ピープル マネジメント

### 組織

#### 戦略

1. MVVの策定
2. 行動規範・カルチャーの言語化
3. 組織図
  - a. ロードマップ
  - b. 役割と期待
4. 評価制度の策定
5. 給与レンジの策定

#### 運用

1. 目標設定とフィードバック
2. 1on1
  - a. KPT
3. 会議体の設定

### 採用

1. 人材要件の整理
2. 採用計画の策定
3. 採用基準の策定

### ピープルマネジメント

1. キャリアロードマップ
2. 育成計画
3. 仕事の難易度の定義とアサインメント

### 財務

#### 戦略

1. 財務の基本概念
  - a. 財務三表

#### 運用

1. 中期事業計画 (YonY)
2. 調達計画
  - a. 融資(デッド)
  - b. エクイティ
3. M&A



コンセプチュアル  
スキル・  
ヒューマン  
スキル

## コンセプチュアルスキル

1. ロジカルシンキング
  - a. So What/Why So
  - b. MECE
  - c. ロジックツリー
    - i. ゴールツリー
    - ii. 因果ツリー
    - iii. 要素分解ツリー
2. クリティカルシンキング
  - a. 帰納法と演繹法
3. ラテラルシンキング
  - a. クリエイティビティとセレンディピティ

## ヒューマンスキル

1. ティーチングとコーチング
2. リーダーシップ(情緒と機能)
3. 提案力
4. ヒアリング・質問力