

その課題「発想法と生成AI」の Mandala-AI が解決！

こんな問題・課題 が…

- ✓ 事業計画やマーケティング戦略を体系的にまとめたい
- ✓ たたき台の作成に時間がかかる
- ✓ 資料の全体像や関連性が掴みづらい
- ✓ 情報が標準化されておらず、うまく共有できていない



Mandala-AI が解決します！



AIの思考力 × マンダラチャートの体系化 で、

- テーマのポイントをAIが生成、マンダラチャートで体系化
- 生成時間はたった数分、作業効率が飛躍的に向上
- マンダラチャートで全体・詳細・関連性が一目でわかる
- 体系化によりチームで共有しやすく行動を促進



使い方はたった3ステップ

3分で
生成完了！



① 課題を入力



② AIが生成



③ 自由に編集

主な活用シーン

- 新規事業・事業計画立案
- マーケティング戦略設計
- リスク管理・課題整理
- 顧客提案の標準化
- 営業プロセスの見直し

視覚化機能

- 色付け
- 進捗アイコン
- 画像の貼り付け
- 全体・詳細切替表示
- Q&A形式表示

各種データ出力

- Excel形式
- テキスト形式
- 画像形式
- 保存データ形式
(受け渡しが可能)

無料体験 お問合せはこちら → mandalachart.com/world/

生成例『事業計画策定のポイント』これが3分で出来ます！

Mandala AI								
ai.mandalachart.com								
3x3 9x9 シンプル								
評価と報酬制度はどうするか？	育成・研修の方針は？	外部リソースは活用するか？	法規制や安全基準に適合するか？	品質や機能は十分か？	付加サービスやサポートは何を提供するか？	コスト削減の余地はあるか？	資金調達の方法は？	会計・税務の対応は準備できているか？
採用計画はあるか？	組織・人材	組織体制はどう構築するか？	その価値 proposition は？	製品・サービス	改善や差別化の余地はあるか？	損益分岐点はどこか？	財務・資金調達	キャッシュフローは安定するか？
業務分担と責任は明確か？	必要な人材は誰か？	社内コミュニケーションは円滑か？	製品ライフサイクルはどう想定するか？	提供する製品/サービスは何か？	プロトタイプや検証方法は？	主要な財務リスクは何か？	初期投資はいくら必要か？	資金使途の優先順位は？
競合の価格戦略は？	自社の競争優位は何か？	競合の顧客満足度はどうか？	組織・人材	製品・サービス	財務・資金調達	チャネルはどのように構成するか？	価格設定の根拠はあるか？	パートナーやアライアンスは必要か？
競合の強みと弱みは？	競合・差別化	差別化ポイントは明確か？	競合・差別化	事業計画を策定するポイント	ビジネスモデル	主要なコストは何か？	ビジネスモデル	収益性は見込めるか？
参入障壁はあるか？	主要な競合は誰か？	競合に対する継続的な対策は？	マーケティング・販促	市場・顧客	実行計画・リスク管理	スケールするとどう変わるか？	収益の仕組みは何か？	サステナビリティは考慮しているか？
顧客リテンションをどう高めるか？	メッセージは何にするか？	プロモーションの予算配分は？	顧客の価格感度はどの程度か？	顧客の購買行動はどうか？	顧客に対する主要な接点は何か？	進捗管理の方法は？	実行スケジュールは現実的か？	外部環境変化への対応は？
主要な販促チャネルは何か？	マーケティング・販促	デジタル施策はどうするか？	顧客のニーズや課題は何か？	市場・顧客	顧客のセグメントはどう分けるか？	主要なマイルストーンは？	実行計画・リスク管理	担当者と責任は明確か？
KPIや目標は何か？	認知をどう獲得するか？	ブランド戦略は明確か？	顧客が重視する価値は何か？	ターゲット顧客は誰か？	顧客満足度をどう測るか？	リスクの想定と対応策は？	短期・中長期の目標は何か？	評価・改善のサイクルは回るか？

Q&A形式に表示を切り替え

生成されたキーポイントに回答できる「タイトルとマス」のスタイルに表示を切り替え、各項目について仕上げます。

表示を9×9、3×3と切り替えることで全体と部分を柔軟に捉えます。

各項目に意味を定義した色をつけたり進捗アイコンで状況を視覚化します。

外部関連情報をリンクづけすることもできます。

AIに指示する際に「質問形式で作成」と付け加えることで「？」付きで生成されます。

Mandala AI								
ai.mandalachart.com								
3x3 9x9 標準								
6	顧客の価格感度はどの程度か？	3	顧客の購買行動はどうか？	7	顧客に対する主要な接点は何か？			
2	顧客のニーズや課題は何か？	A	市場・顧客	4	顧客のセグメントはどう分けるか？			
5	顧客が重視する価値は何か？	1	ターゲット顧客は誰か？	8	顧客満足度をどう測るか？			
			・業種 ・規模 ・地域					

■ すぐに使える無料版で体験

ダウンロードやインストールが不要です。(Web版)

mandalachart.com/world/