

| | | | |
|---------------------|--------------------------------|----------------|-----------|
| 事業計画書（創活塾様式） | | 作成日 | 年 月 日 |
| 事業所名 (社名・屋号等) | | 代表者名 | |
| 事業形態 | 個人 ・ 法人（ 株式会社 ・ 合同会社 ・ その他[]） | | |
| 開業(予定)日 | 年 月 日 | 役員数 (代表者除く) | 名 |
| 開業(予定)地 | | 従業員数 | 名 |
| | 確定段階： 希望・契約前・契約済 | | 確定段階： 未・済 |

1. 事業の概要

(1) 業種

| |
|--|
| |
|--|

(2) 事業内容（取扱商品・サービス、主要顧客 等）

| |
|--|
| |
|--|

(3) 創業動機と事業目的（事業の意義や生み出す価値）

| |
|--|
| |
|--|

(4) 経歴・経験・資格等

| |
|--------------|
| |
| 創業における、自身の強み |
| |

2. 事業の背景

（1）業界の現状・将来（顧客、競合等の動向）

| |
|--|
| |
|--|

（2）自身にとってのビジネスチャンス ～（1）を踏まえて～

| |
|--|
| |
|--|

（3）（2）の実現に向けての懸念点と、その解消方法

| |
|--|
| |
|--|

3. 事業の領域

（1）事業コンセプト（ドメイン）

※簡潔かつ的確な記述を目指して下さい。

| | | |
|-------|-------------------|--|
| 誰に | | |
| 何を | 商品 (サービス含む) | |
| | ベネフィット | |
| どのように | 売り方の特徴 | |
| | 業態 (〇〇業、□□屋 等) | |

（2）ポジショニングマップ ※別ファイルでの提出可／マップは1～2個に絞り込みましょう

| |
|--|
| |
|--|

（3）このポジショニングを確立することで、どのようなことが期待できますか。

3C分析を踏まえて説明してください。

| | |
|----------------------------------|--|
| 顧客に どのような メリットが あるか | |
| 競合に対して どのような点で 優位に立てるか | |
| 自社の どのような 強みや特性を 活かせるのか | |

（4）成長イメージの目標（〇年後の事業分野、売上、人員数、事業所数 等）

| |
|--|
| |
|--|

4. マーケティング戦略

（1）顧客ターゲットとその特徴

| |
|--|
| |
|--|

（2）商品・サービスのラインアップと価格

| | |
|-------------------|-----------|
| | |
| ＜商品・サービスの特徴やこだわり＞ | ＜価格設定の根拠＞ |
| | |

（3）販売促進策 ※SNS やホームページ等 Web も活用する場合、どのように活用するかも記入

| |
|--|
| |
|--|

（4）流通経路、または、立地・店舗

| | |
|--|------------------|
| | ＜店舗の場合は、立地選定の根拠＞ |
| | |