＜１　事業戦略フロー＞　　事業の流れをまずはトータル的に考える

|  |
| --- |
| ＜経営理念＞　経営の考え方 |
|  |

|  |
| --- |
| ＜経営方針＞　経営の方向性 |
|  |

|  |
| --- |
| ＜事業スキーム＞　事業の内容 |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| 市場環境分析 | |
| 自社の強み | 機会要因　：市場の動向 |
|  |  |
| 自社の弱み | 脅威要因　：競合、法的規制等 |
|  |  |

|  |
| --- |
| コンセプト（５Ｗ３Ｈ） |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| マーケティング戦略 | |
| 価格戦略 | 販促、広告戦略 |
|  |  |
| 商品、サービス戦略 | 立地、店舗戦略 |
|  |  |

|  |
| --- |
| 実践（ＰＤＣＡ） |
| Ｐ（計画） |
| Ｄ（実行） |
| Ｃ（評価） |
| Ａ（改善） |

＜２　市場戦略＞　　自分が考えている商品・サービスの市場性を考える

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | 市場・エリアの考え方 | |
|  |  | 通常考えらえる市場・エリア | 新しい視点での市場・エリア |
| 商品・サービス | 従来型  商品・サービス |  |  |
| 新規性のある  商品・サービス |  |  |

＜３　一番店調査＞　地域一番店、或いは業界一番店を徹底的に調査する

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 一番店調査 | 地域一番店  （　　　　　　　） | 業界一番店  （　　　　　　　） |
| 会社概要  （代表者の経歴、店舗の歴史、年商、従業員数） |  |  |
| 店舗の内容  （店舗自体、道路看板、店頭掲示物、ポスター、組織名称、駐車場、立地、来訪者数、従業員の表情等） |  |  |
| 商品内容  （一番商品・サービス商品構成、商品の売れ行き等） |  |  |
| サービス内容  （挨拶調査、電話調査、受付対応、クレーム対応等） |  |  |
| ネットによる調査  ショールーム調査  店舗調査 |  |  |

＜４－１　他社・他店　商品力調査：物販編＞

他社・他店の商品力チェックシート（商品編　１番商品から３番商品まで）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 商品内容 | １番商品名  （　　　　　　　） | ２番商品名  （　　　　　　　） | ３番商品名  （　　　　　　　） |
| 製造法・材料内容 |  |  |  |
| 商品の特徴  性能、デザイン、  機能性等 |  |  |  |
| 商品ライン  （価格帯、  サイズ、  カラーリング等） |  |  |  |
| 包装、  キャラクター等 |  |  |  |
| その他 |  |  |  |

＜４－２　他社・他店　商品力調査：サービス編＞

他社・他店の商品力チェックシート（商品編　１番商品から３番商品まで）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 商品内容 | １番サービス  （　　　　　　　） | ２番サービス  （　　　　　　　） | ３番サービス  （　　　　　　　） |
| 製造法・材料内容 |  |  |  |
| サービスの特徴  味、機能性等 |  |  |  |
| サービスライン  （価格帯、時間、対応の差等） |  |  |  |
| オプションサービス等 |  |  |  |
| その他 |  |  |  |

＜５－１　　自社　商品力調査：物販編＞

自社・自店の商品力チェックシート（商品編　１番商品から３番商品まで）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 商品内容 | １番商品名  （　　　　　　　） | ２番商品名  （　　　　　　　） | ３番商品名  （　　　　　　　） |
| 製造法・材料内容 |  |  |  |
| 商品の特徴  性能、デザイン、  機能性等 |  |  |  |
| 商品ライン  （価格帯、  サイズ、  カラーリング等） |  |  |  |
| 包装、  キャラクター等 |  |  |  |
| その他 |  |  |  |

＜５－２　商品力調査：サービス編＞

自社・自店の商品力チェックシート（商品編　１番商品から３番商品まで）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 商品内容 | １番サービス  （　　　　　　　） | ２番サービス  （　　　　　　　） | ３番サービス  （　　　　　　　） |
| 製造法・材料内容 |  |  |  |
| サービスの特徴  味、機能性等 |  |  |  |
| サービスライン  （価格帯、時間、対応の差等） |  |  |  |
| オプションサービス等 |  |  |  |
| その他 |  |  |  |

＜６　ターゲットセグメンテ―ション＞　ターゲットの分類を細かくして一点突破を図る

■ターゲット設定シート

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 項目 | 企業 | 一般ユーザー |
| １ | ターゲットの  エリア | （世界：アジア等、全国、〇〇市、○○○地等） | （〇〇〇地域、○○○市、○○○区、〇〇マンション群等） |
| ２ | ターゲットの  区分化 | （業界、業種：業態、年商、従業員数、企業グループ、銀行系列、外資等等） | （性別、年齢、収入、OL、未婚、夫婦、子供有、持ち家、職業等） |
| ３ | ターゲットの特徴・特性 | （○○を良く利用している、○○機械・設備を持っている会社等） | （○○を愛用している、趣味にしている、  ○○な生活シーンを送っている等） |
| ４ | 想定される  ニーズ・課題 |  |  |

＜７　営業計画＞

市場、競合、自社・自店の商品・サービスを念頭に営業（数字）を計画的に作り上げる

営業計画策定シート

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 額・年 | 実行内容 | その他 |
| 営業目標の設定  ・年間売上目標  ・年間粗利目標  ・月間売上目標  ・新規客目標  ・リピート率目標  ・単価目標 |  |  |  |
| 主要  ターゲットの設定 |  |  |  |
| 1. ２次   商圏設定 |  |  |  |
| １番商品  １番サービス内容  の設定 |  |  |  |
| 販促・広告  内容と予算 |  |  |  |
| 営業組織・体制  の内容 |  |  |  |
| 営業方法  の設定 |  |  |  |
| 営業の  管理方法 |  |  |  |
| その他方法 |  |  |  |

＜８　損益計画＞

３カ年損益計画シート

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 項目 | | 今年　　　％ | ２年後　　　％ | ３年後　　％ |
| 売上高　① | | （100） | （100） | （100） |
| 販売件数 | 新規客 |  |  |  |
| 固定客 |  |  |  |
| 単価 | 新規客 |  |  |  |
| 固定客 |  |  |  |
| 売上原価　② | |  |  |  |
| 売上総利益　③＝①―② | |  |  |  |
| 一般管理費 | 計　④ |  |  |  |
| 人件費（役員） |  |  |  |
| 従業員 |  |  |  |
| パート |  |  |  |
| 交通費 |  |  |  |
| 外注費 |  |  |  |
| 備品消耗品費 |  |  |  |
| 家賃 |  |  |  |
| 広告宣伝費 |  |  |  |
| 接待交際費 |  |  |  |
| 通信費 |  |  |  |
| 水道光熱費 |  |  |  |
| リース代 |  |  |  |
| 減価償却費 |  |  |  |
| 保険料 |  |  |  |
| 委託費 |  |  |  |
| 租税公課 |  |  |  |
| その他経費 |  |  |  |
| 営業利益　⑤＝③―④ | |  |  |  |
|  | 営業外収益　⑥  補助金等 |  |  |  |
| 営業外費用　⑦  支払利息等 |  |  |  |
| 経常利益　⑧＝⑤＋⑥―⑦ | |  |  |  |
|  | 特別収益　⑨  保険等 |  |  |  |
| 特別費用　⑩  事故等 |  |  |  |
| 税引前利益  　⑪＝⑧＋⑨―⑩ | |  |  |  |
|  | 法人税等※　⑫ |  |  |  |
| 税引後利益　⑬＝⑪―⑫ | |  |  |  |
|  | 剰余金累計 |  |  |  |
| 借入金　A | |  |  |  |
| 返済金　Ｂ | |  |  |  |
| 借入合計　Ｃ＝Ａ―Ｂ | |  |  |  |

※％の欄は売上高構成比

※法人税等は⑪の約４０％を想定。

＜９　資金繰り表＞

■３ヶ月先行資金繰りシート

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 月  項目 | | 月 | | 月 | | 月 | |
| 予定 | 実績 | 予定 | 実績 | 予定 | 実績 |
| 前月繰越  ①or⑧ | |  |  |  |  |  |  |
| 収入 | 現金売上 |  |  |  |  |  |  |
| 売掛売上 |  |  |  |  |  |  |
| 受取手形 |  |  |  |  |  |  |
| その他収入 |  |  |  |  |  |  |
| 計　② |  |  |  |  |  |  |
| 支出 | 現金支払 |  |  |  |  |  |  |
| 支払手形 |  |  |  |  |  |  |
| 経費 |  |  |  |  |  |  |
| その他支払 |  |  |  |  |  |  |
| 計　③ |  |  |  |  |  |  |
| 収支：  ④＝②―③ | |  |  |  |  |  |  |
| 返済 | 借入金返済⑤ |  |  |  |  |  |  |
| 過不足  　⑥＝①＋④―⑤ | |  |  |  |  |  |  |
| 資金 | 借入金 |  |  |  |  |  |  |
| その他 |  |  |  |  |  |  |
| 計　⑦ |  |  |  |  |  |  |
| 次月繰越：  ⑧＝⑥＋⑦ | |  |  |  |  |  |  |