

## 【 記入方法 】

1. 文字フォントは「10pt」で統一。図や絵などの使用を推奨します。
  2. 記入の順番は自由ですが「①～④」の順番が打ってある通りに記入していくと、考えが纏まりやすいかと思います。
- ※ このフォーマットは「A3 (A4 の 2 倍)」サイズになりますので、多くの分量をご記入いただいても結構です。

### 自社以外の企業との関係

#### パートナー企業

- ・どのような企業とパートナーになるのか？
  - ・その企業とどのように win-win な関係を構築するのか？
  - ・そのパートナーとなるメリットとデメリットは？
- などを記入下さい。

#### 競合企業

- ・自社のサービス（商品）と競合となる企業は？
  - ・そのサービス（商品）との差別化要素は？
- などを記入下さい。

### 自社の活動

#### 主要活動

- 誰のどのような問題（未来）のために、どのような活動を行うのか？
- ※ ひとことでご記入下さい。

#### 顧客への価値提供

- ・顧客へどのような価値を提供するのか？
  - ・自社のサービス（商品）によって、顧客の現状と未来はどのように変化するのか？
  - ・自社は何を行うのか？ 研究？ 製造？ 販売？ web サービス？ もしくはその全て？
  - ・自社商品（サービス）の最大の強みは何なのか？ なぜ強みとなり得るのか？
- などを記入下さい。

### 自社と顧客の関係

#### 企業から顧客へのアプローチ

- ・どうやって顧客に認知してもらう？（プロモーション）
  - ・どうやって顧客のもとへサービスを運ぶ？（プレイス）
  - ・どうやってサービスを購入してもらう？（プライスなど）
- などを記入下さい。

#### 顧客が企業（サービス・商品）へ持つイメージ

- ・どのようなイメージを顧客から持ってほしいか？
- などを記入下さい。

### 顧客ターゲット

#### 顧客ターゲット

- ・出来るだけ詳細に。
- ・年齢・性別・職種・生活パターン・家族構成・性格などなど
- ・市場規模はどのくらいなのか？（予測）などを記入下さい。

## 金銭関係

#### コスト

- ビジネスの運営に関わる大まかな費用を記入下さい。
- 初期投資・固定費・変動費など。

#### 収益

- キャッシュポイントはどこになるのか？ 明確に記入下さい。
- 客単価・年間でどれくらいの売り上げを上げるのか？ など。