

事業コンセプトを明確化して事業計画を作成し、創業資金融資を獲得

BOKKE(ボッケ)(愛媛県)

気軽に集ってカジュアルに楽しめる、クラフトビール専門店

1. 相談のきっかけ

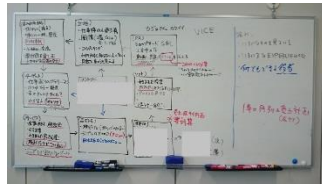
岡山から帰郷し、飲食店で起業しようとしていた相談者。信用保証協会と地銀の融資を受けるために自力で経営計画を策定したが不備を指摘され、あらためて経営計画を策定しなおすため金融機関から紹介された当拠点へ来所。

BOKKE
CRAFT BEER

2. 課題整理・分析

店舗のコンセプトが定まらないために、どのようなサービスを提供するのかが決まらない状態にあった。

また、売上計画の立て方が根拠に乏しく、地域性、顧客特性の分析が十分とは言えなかった。



3. 解決策の提案

創業者の思いの明確化をおこない、事業コンセプトを再検討し、事業計画に落とし込んだ。さらに、サービスの見直しや売上予想を現実的なものに修正した。



4. 成果

ヒアリングの結果、相談者の思いが明確になり、事業をおこなう気概が高まった。

事業コンセプトを明確にし、自社環境を整えるためのコンセプトマップを作成。このコンセプトマップをもとにして事業計画を立て直した結果、融資が決定し、事業資金を得る事ができた。

店内内装デザインなどにも事業コンセプトを反映させるとともに、無理のない合理的な運営プロセスを設定し、無事に開業、店舗をオープンすることができた。

開業後は、地元メディアなどへの働きかけの結果、メディアへの露出も実現したこともあり、連日たくさんのお客様があり、売上も計画+αを維持できており、クラフトビール専門店として新たな地元市場ニーズを発掘することに手ごたえを感じている。

今後の課題はメニューの最適化と年間販促計画の策定であり、継続的な支援をおこなう予定。



<オーナー夫妻>



<店舗内装>



<店舗入口>