

J A I R O 2 0 2 0

ビジネスプランの基本

～ビジネスモデルを考える！～

創業スクール第4講座 事前視聴動画②

Presented by ジャイロ総合コンサルティング株式会社

ビジネスプラン作成①

事業名 _____

氏名 _____

①事業概要(誰に・何を・どのように売る事業ですか?)

②この事業をおこなおうと思ったキッカケ・背景

あなたの思い、資源、ビジネスチャンス

③客層・商品・販売戦略

大まかな客層(ターゲット)は?

より詳細な客層(ターゲット)像は?



どんな商品・サービス?

競合との優位性は?

ターゲットとの相性は?

いくらで?

相場と比較して高い?安い?

その根拠は?

どんな方法・立地・広さで?

告知・宣伝などの集客方法は?

ビジネスモデル = マーケティング戦略

売れる仕組み作り

誰に 個人にまで絞り込み

STP分析を突き詰めるとペルソナとなる。

何を 商品ではなく価値

商品を買おうとすると押し売りになる。
買いたいという理由を見つける。

どのように アイデアでひろがる

価格も販売促進はマーケティングミックス
の一つの要素でしかない。



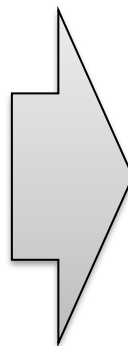
消費の多様化している中で個人の
想いや価値観に焦点を当てる。



商品 = 車
価値 = ステータスや移動手段など
得られる満足

ビジネスアイデアを実現するために

誰に (お客様はどのような人たちですか)	
何を (どのような商品・サービスを提供しますか)	
どのように (どのような方法で商品・サービスを知ってもらい、買ってもらいますか)	知ってもらう方法 (広告宣伝方法など) 買ってもらう方法 (販路、店舗、ネット等)
どこが他と異なるか	ズバリ「ここがウリ」と言えること



ビジネスアイデアを実現するための課題は何でしょうか？
自分自身のこと
・
・
・
周りの環境・周囲の人々のこと
・
・
・
その他何でも
・
・

ビジネスの目的とは何でしょうか。思いつくまま書いて下さい。

創業マトリクス

