

ビジネスプランシート

ミッション/ビジョン/キャッチフレーズ

⑤どのように
(販売・供給をどうするか)

②何を
(モノ)

④どのように
(商品・サービスの独自性)

(コト) ③の後に記述

①誰に

③どう感じさせて



(参考)ビジネスプランシート の説明

ミッション/ビジョン/キャッチフレーズ

各項目の説明:

①誰に メインターゲットは誰なのか？セグメントを細分化し、一番注力すべき顧客層を明確にします。

②何を 事業を通じて何を提供しているかを明確にします。

【モノ】:提供する商品のハード面、サービスそのもの。表面的な《モノ》

【コト】:提供する利便性など、利用することによって得られるソフト面。心が感じる《コト》

※【コト】は、③どう感じさせて を記入後、その内容をキーワードでまとめるようにします。

③どう感じさせて 商品購入につなげる為に、顧客にどう感じてもらうのかを記載します。
この内容をキーワード化したものが、②【コト】になります。

④商品・サービスの独自性 提供する商品、サービス、料金の強み、独自性を記載します。

⑤販売・供給はどうするか 商品やサービスを供給するためのインフラや体制・仕組みなど。また販売方法についても記載します。

(参考)ビジネスプランシート ヒントキーワード

ミッション/ビジョン/キャッチフレーズ SDGs17の目標(貧困、飢餓、健康・福祉、教育、ジェンダー、安全、クリーンエネルギー、働きがい、技術革新、平等、まちづくり、作る責任使う責任、気候変動、海の豊かさ、陸の豊かさ、平和と公正、パートナーシップ)

