[](https://jp.smartsheet.com/try-it?trp=77189&utm_language=JA&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/simple-business-plan-templates&utm_medium=ic+simple+fill+in+the+blank+business+plan+77189+word+jp&lpa=ic+simple+fill+in+the+blank+business+plan+77189+word+jp&lx=VP_CyadgTnJOljvhy0tIYgBAgeTPLDIL8TQRu558b7w)**シンプルなフィルイン・ザ・ブランク**

**ビジネス計画テンプレート**

# 会社名

# I. エグゼクティブサマリー

私たちの計画は、\_\_(製品またはサービス)\_(ターゲットバイヤー)\_を販売する\_(ビジネスタイプ)\_ビジネスを開く予定です。私たちの管理チームは\_\_\_(メンバー名)\_(メンバー名)\_で構成されています。私たちのチームは、このビジネスを成功させるために\_\_(関連するスキルタイプ)\_\_\_\_の専門知識を持っています。私たちの市場規模は\_\_(市場の規模)\_で、当社の顧客基盤は\_\_\_(市場セグメント)\_\_で構成されています。次のメソッドを使用してターゲット顧客に販売します: \_\_(メソッド 1)\_,\_(メソッド 2)\_\_\_,\_\_(メソッド 3)\_このビジネスを立ち上げるためには、\_\_(資金調達使用)\_の目的のために、資金に\_\_\_(資金調達要件)\_\_\_\_が必要です。私たちの目標は、最初の\_\_(期間)\_に到達することです。

# II. 事業内容

この \_\_\_ (ビジネス タイプ) \_\_\_\_\_businessは、\_\_\_(業種)\_\_\_業界で動作します。私たちの使命は\_\_\_(ミッションステートメント)\_、私たちのビジョンは\_\_(ビジョンステートメント)\_\_です。

私たちは\_\_(製品/サービス)\_を販売しており、競争上の優位性は\_\_(ユニークな販売提案)\_\_\_です。現在、買い手が使用する代替手段は\_\_\_(代替1)\_\_\_および\_(代替2)\_です。しかし、これらの選択肢には\_\_\_\_(あなたの製品/サービスを区別するもの)が欠いています。

この特定の業界は\_\_(業界説明)\_であり、\_\_(成長予測)\_と予想されます。これらの予測を考えると、当社は\_\_(市場調査に裏打ちされた推論)\_\_の理由から成功を収めるでしょう。年間売上高は\_\_\_(販売目標)\_に達し、次の\_(期間)\_の年間売上高を\_(販売目標)\_値上げする予定です。

# III. 市場分析と競争

市場を分析し、\_\_\_(製品/サービス)\_の需要を調査した後、私たちは、\_\_(研究に裏打ちされた理由)のために、市場に浸透するのに最適な時期であると判断しました。

当社の市場規模は \_\_(市場規模)\_\_\_\_であり、ターゲット市場セグメントは次のように記述できます。

## セグメント1

1. デモグラフィック
2. ジェンダー
3. 年齢
4. 収入
5. 教育
6. 婚姻状況
7. 心理学
8. ジェノサイド
9. 信念
10. 価値観
11. 利権
12. ライフスタイルの好み
13. 地理
14. 州または州
15. 都市
16. 地域
17. 郵便番号
18. 近所

この特定のセグメントには\_\_(市場調査に裏打ちされた推論)\_が原因で、十分な需要があると判断しました。

現在、私たちの最大の競合他社は\_(競合他社1)\_\_\_\_\_と\_(競合他社2)\_\_\_\_です。コンペティションから私たちを分離しているのは、\_\_\_(例1)\_\_\_\_\_と\_\_(例2)\_\_\_\_\_です。

市場で提供されているものと比較して、私たちの価格は\_\_\_(価格差)\_です。

当社の事業と既存の競合他社との推定比較を次に示します。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **カテゴリ** | **小社** | **競合他社 1** | **競合他社2** |
| 年間売上高 | $000,000 | $000,000 | $000,000 |
| 価格レベル | 平均 | 高い | 低い |
| いいえ。従業員 | 15 | 30 | 40 |
| 品質 | 高い | 平均 | 低い |

# マーケティング・販売計画

広告とプロモーションは、私たちのビジネスについての言葉を得るために不可欠であり、我々は\_(マーケティング戦略の主要コンポーネント)\_と\_\_(マーケティング戦略の主要コンポーネント)\_を含むマーケティング戦略を実装することを期待しています。この戦略は、\_\_\_\_(市場調査に裏打ちされた推論)に裏打ちされた\_を効果的にターゲットにすることを可能にします。

私たちの主要な製品には\_\_(製品/サービス提供)\_\_\_が含まれます。当社の製品は、現在市場に出ているものよりもターゲットのお客様に利益をもたらします。私たちのユニークな販売提案は\_です。

市場は、次の\_と予測されています。したがって、当社の価格戦略は\_\_(価格戦略)\_\_\_です。

対象顧客に提供物を伝えるために使用する予定のさまざまな方法は、\_\_\_(通信メソッド)\_\_\_です。さらに、\_\_(製品/サービス)\_\_(プロモーションメソッド)\_)を宣伝することを目指しています。

\_\_(製品/サービス)\_\_によって顧客に配布する予定です。\_\_(卸売、小売等)を販売します。\_\_\_と\_\_(支払い方法)\_\_を使用します。

# V. 運用・管理計画

私たちの物理的なビジネスの場所は\_(場所)\_になります。当社の事業のその他の物理的な要件は\_\_(倉庫、特殊設備、設備など)\_\_\_.

私たちの生産ワークフローは\_\_(生産ワークフローの説明)です。私たちのスタッフの要件は\_\_(人員配置要件)\_\_です。従業員トレーニングは\_\_(従業員トレーニングのニーズの説明)によって提供されます。\_\_\_

# VI. 開発計画

私たちのオファリングの開発は、\_\_(時間枠)\_\_の過程で行われます。マーケティング戦略 \_\_\_(時間枠)\_を \_で開始します。

私たちの組織構造は\_(説明)\_管理チームのメンバーと\_(数)\_従業員になります。

私たちは、毎月のコストと費用は\_(量)\_\_\_と予想しています。私たちは、\_\_(金額)\_\_の予想される毎月の収益を持っています。

調達されたお金を使用して、\_(投資分野)\_の過程で\_\_\_(期間)\_に投資する予定です。発売から1年後、私たちの目標は\_\_\_(1年目の目標)\_です。発売から5年後、私たちの目標は\_\_(5年目の目標)\_\_\_\_\_です。

# VII. 財務諸表

以下の財務諸表は、当社の事業が成長し、利益を上げることを示しています。

予想損益計算書、キャッシュ フロー明細書、および貸借対照表を入力します。さらに、損益分析を適用して、利益を上げるために必要な売上のレベルを投資家に提供します。

# VIII. サポートドキュメントと添付ファイル

ここに添付されているのは、\_\_

添付可能なアイテム:

* 詳細な市場調査
* 業界情報
* サイト/建築計画
* プロフェッショナルな参考文献
* 任意のサポート材料

|  |
| --- |
| **免責事項**  Web サイト上で Smartsheet から提供される記事、テンプレート、または情報は参照用です。情報を最新かつ正確に保つよう努めていますが、当サイトまたはウェブサイトに含まれる情報、記事、テンプレート、関連するグラフィックスに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または可用性について、明示または黙示的ないかなる表明も保証も行いません。したがって、そのような情報に対する信頼は、お客様の責任で厳重に行われます。 |