



1.プラン名（プランのあらまし）

2.取組もうとする課題、このプランを通じて便利にしたいこと、このプランを取組もうと思ったきっかけ

3.主な仕事の内容 ※①誰に、②なにを(どのような商品・サービスを)、③どのように(材料などの仕入先、お客様への販売方法、協力してくれる人など)準備・販売するのか簡潔に説明してください(図表を用いることも可)

4.お客様の特徴（年齢・職業・地域など）、なぜお客様は商品やサービスを買ってくれると考えるのか

5.似たような商品・サービスとの違い・これまでにない新しい点（ライバル会社やすでにある商品・サービスとの違い、セールスポイント等）

6.商品・サービスの販売価格・料金、より多く販売するために行う活動

7.商品・サービスを準備・販売するために必要な材料や資材など

8.ビジネスを進める上で考えられる課題やリスク、その対応策

## 9.収支の見通し

単位：(万円)

	1年目	3年目	内訳 (販売数量など)
売上高【①】	万円	万円	
材料費【②】	万円	万円	
その他費用【③】	万円	万円	
利益 (【①】 - 【②】 - 【③】)	万円	万円	