

創業塾 テキストイメージ

図、グラフ、イラストなどを使ってわかりやすく解説します。
後から見返しても、要点がすぐつかめる内容になっています。

ビジネスプランに必要な要素

- ①事業全体イメージ (文章による説明・数値)
 - 事業の全体像
 - 事業の特徴
 - 顧客ターゲット、顧客ニーズ
 - 商品・サービス・価格
 - 仕入れルート
 - 販売促進・広告宣伝
 - 販売経路・立地
 - 市場環境分析(マクロ分析・ミクロ分析)
- ②損益シミュレーション (数値による裏づけ)
 - 必要な資金調達方法
 - 設備資金、運転資金
 - 自己資金、借入れ
 - 損益計画
 - 売上高、売上原価
 - 売上卸利益、経費、営業利益
 - 営業外収益、経常利益
 - 法人返済
- ③スケジュール (いつまでに、何を)

ビジネスプランは、大きく次の3つの要素から構成されます。

①事業全体イメージ(文章による説明・数値) = “夢”
 +
 ②損益シミュレーション(数値による裏づけ) = “そろばん”
 +
 ③スケジュール(いつまでに、何を) = “日付”

ビジネスプランは、

- ①類の中で考えていることをすべてアウトプットする
- ②一枚に書き出し「濃れ」を発見するとともに全体像をつかむ
- ③何度も書き加えて、絶えずブラッシュアップしていく

事業の全体像

ビジネスプランのサマリー(要約)に相当します。

【経営理念】
 最も大切な項目です。経営者からみれば「経営哲学」、「価値観」、「信条」、所、「使命感」です。社員からみれば「経営姿勢」、「行動指針」となります。

【事業の特徴】
 事業の特徴を簡潔にまとめます。いわゆる「事業コンセプト」と呼ばれるもの

【顧客ターゲット】【顧客ニーズ】
 「誰に」に相当します。お客様になってくれる誰でもいい、と考えているお客様にはなりません。明確にターゲット像を設定してください。また、お客様が潜在的に抱いているニーズを表現してください。

【商品・サービス、価格】【仕入れ・仕入れルート】
 「何を」に相当します。その特徴が顧客に明確に伝わるように記述します。あはれと記述します。価格ののり入れについては、ビジネスプランとは異なる仕入れ・仕入れルートを記述します。

具体的なアイデアの整理方法

何を(商品)	誰に(ターゲット)	どのように(販売方法)
<ul style="list-style-type: none"> ■使用目的 ■住 住 ■市場での位置 	<ul style="list-style-type: none"> ■属性 ■場所 ■生活スタイル 	<ul style="list-style-type: none"> ■告知方法 ■提供方法 ■支払方法 ■アフターサービス

テキストは A4 版縦サイズ。上にパワーポイントの画面(スライド)、下にその解説の構成です。
 受講者はプロジェクターに照らされた大画面を見ながら講師の話を聞き、下の解説文で確認しながら、理解を深められるようになっています。

具体的に出したアイデアを整理してみよう。

何を(商品・サービス)

- 使用目的: 娯楽で使うものなのか、勉強で使うものなのか
- 業務用なのか、家庭用なのか
- 仕事(オン)で使うものなのか、休み(オフ)で使うものなのか
- 仕様: サイズの種類、素材、デザイン、色、味など
- 市場での位置: 高級なのか、低価格なのか
- 少品種大量なのか、多品種少量なのか

誰に(ターゲット)

- 属性: 性別、年齢、人間なのかペットなのか、
- 場所: 都会なのか、田舎なのか
- 日本人なのか、海外なのか
- 東日本なのか、西日本なのか
- 暑い地域なのか、寒い地域なのか
- 生活スタイル: 昼型なのか、夜型なのか
- 和風なのか、洋風なのか

どのように(販売方法)

- 告知方法: 新聞折り込み広告、TVCM、ネット利用、DM、サンプル配布
- 提供方法: 店頭販売、通販販売、訪問販売
- 支払い方法: 現金払い、カード払い、月賦払い
- アフターサービス: 返品、修理、定期的なフォロー、サービス券

創業シュミレーション・マネジメントゲーム

■創業シミュレーション・マネジメントゲームとは

- 5人～7人のグループをつくり、グループ対抗で喫茶店の経営改善を競います。
- 8期(ヶ月)の中で、想定される18種類の打ち手をどう組み合わせるか知恵を絞ります。
- 最終的に累積利益(預金)が最も多くなったチームが優勝です(売上の大きさではありません)。

■期待される効果

- マネジメントの根幹である『マーケティング上の意思決定』とその結果を評価する『計数管理』のエッセンスを、ゲームを通じて体感できます。
- 経営者として幅広い思考の必要性を、グループディスカッションを通じて学ぶことができます。
- どんな業種であっても、利益を出すためのセオリーを会得できます。

満足度 **97%**

～ 参加者アンケート調査結果より



■講義「経営シミュレーションゲーム」のご感想はいかがでしたか

(1)大変参考になった。	22人	76%
(2)それなりに参考になった。	6人	21%
(3)やや物足りなかった。	1人	3%
(4)あまり参考にならなかった。	0人	0%
(5)まったく参考にならなかった。	0人	0%

29人

アンケート実施状況

・実施日	:平成17年7月16日(土)
・出席者数	:31名
・回答者	:29名

(受講者コメント)

- ・開業後の経営戦略について理解できた。
- ・実際にやってみて、結果が即わかって面白かった。
- ・話が一方的ではない。ヴァーチャル経営参加。
- ・他の人の考え方がわかり、とても参考になりました。(起業の難しさが)
- ・グループディスカッションと経営シミュレーション両面で有意義な時間でした。
- ・面白かった。グループ別だけでなく、個人別でもやっても良いと思います。6月からのセミナーの中でも、今日のが一番面白かったです。
- ・今までのセミナーで習ったことがこのゲームに役に立った。より現実的に楽しかった。
- ・ゲームを通して、経営の見通し、対策などを考える必要性を学びました。楽しかったです。
- ・とても面白いゲームで、自分自身の事業にも参考になりました。チームの性格がよく出ていました。
- ・他の人の意見を聞いたり、意見を言ったりして、改めて気づくことが多かった。意志決定のタイミングの大切さを実感できた。
- ・異なった角度からの意見の交換が、大きな参考になった。
- ・チームワークと他の人の意見を尊重する大切さ。
- ・バーチャルとはいえ、意志決定の重要性和難しさを実感した。
- ・実感として、現状分析→方向性確認→施策の組み合わせ。この流れの重要性を感じることができたと思います。
- ・利益を出すためには、「売り上げを上げる」「原価を下げる」「経費を減らす」ことが必要とは、わかっていましたが、それぞれを実際に行うには、順番、タイミングが重要になってくることが実感できました。
- ・①各人に色々な考え方があり、参考になりました。②企業は人なりの意を強く致しました。
- ・楽しく参加させていただきました。原価の意識、売り上げを伸ばすための施策等考えさせられました。特に、粗利への意識が高まった気がします。
- ・具体的な事例を出しながら、皆でディスカッションし、方向を決めていくという過程を通し、色々な意見を聞くことができ、参考になりました。
- ・対象を飲食店以外で行えばよい。シミュレーションは良い。

現実的で楽しい!

色々な
意見が聞ける

経営感覚を実感

意思決定が
大切!