

初心者のための事業プランの書き方（基本編）

『ビジネスモデルとは何ぞや？』

少し考えてみよう！

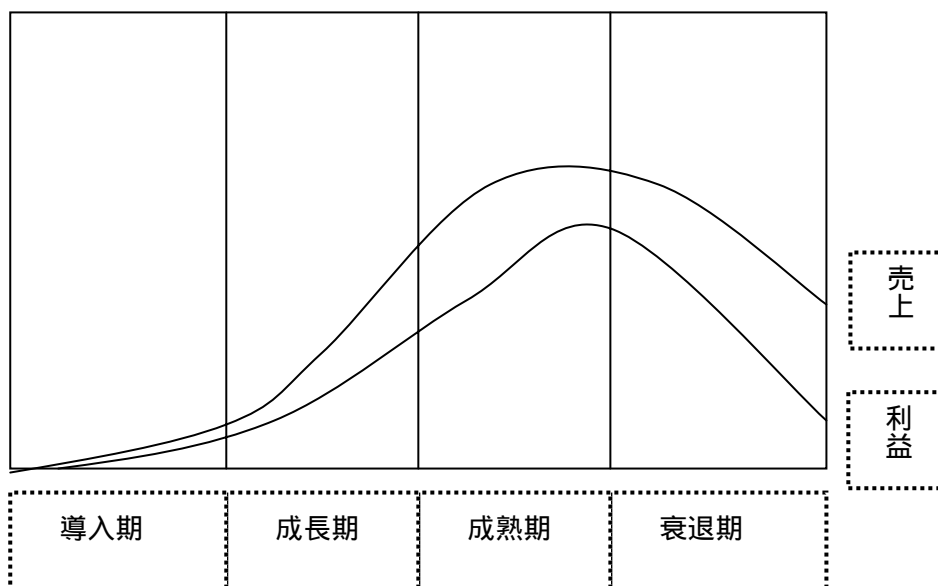
英語では「business method」と呼び、「business model」とは言わないが、日本に最初に紹介されたときに「ビジネスモデル」という用語が使われたことから、現在でもこの言い方が定着している。

ビジネスモデルを考える前に、知っておくと効果的な3つ

1. 自分の強み(もしくは会社や部署の)
2. マーケティングの基礎知識(売れる仕組みを作る時に必要なプロセスそのもの)
3. 行おうとしている事業は、現在はどんな状況で、今後伸びていきやすい分野のものか？

ライフサイクルを知る

人間には、誕生し、成長し、成熟し、老いがある。ビジネスも同じこと。そして商品も同じこと。
成長のSカーブとは？



あなたが考えるアイデアや事業の企画は、現在このライフサイクル上のどの場所に位置するのか？をまず知ること！



位置によって、投入する資金のバランス(どこにお金をかけるべきか)が変わるから！

ちょっとここで発想を切り替えてみよう！

自分の使える資源を確認する

今のあなたは、今までの経験をもとに出来上がっています。その経験材料を整理し、自分には出せない『オンリーワン』を持つことが、この先の人生、そして事業やアイデアを実現させていく時にも大きく影響してきます。

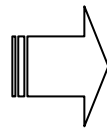
社会人になってから行ってきた職種と、その仕事から自分は何を学んできたのか？

(現在進行形も含む)整理して書いてみよう！学んだことの中味は思いつく限りかいてみてください。

学んだことを生かして、誰か(個人や企業)の悩みを解決したり、誰か(個人や企業)を喜ばせることができそうなことはありますか？(できるかわからないが、やってみたい…ということでもよし)

ビジネスの6つの段階を知る

1. ステップ1: 発見・発掘する
2. ステップ2: 実際に製作する
3. ステップ3: 売り出す
4. ステップ4: 展開する
5. ステップ5: 維持・発展させる
6. ステップ6: 終焉させる



事業計画とは、左記の1～6に対して考え、そのイメージを図や言葉に置き換えることである！

ビジネスとはシンプルに考えて『人・モノ・お金』をどうミックスさせるか？…である。

あなたの理想のライフスタイルも同じ事。あなたの中にある強みや資質 = (モノ)を知り、どんな(人)と係わり、どんな部分に投資 = (お金)していくのか？



それが、結果として出て来るだけである。基本となる考え方は同じ。

『事業プランを作る前の知っておくべき大事なポイント！』

＜前提＞：今回のねらいは、自分の考えやアイデアを、『効果的にまとめ、いかに早く具体化できるようになるか！』・・・を学ぶことに集中することとする。

一番実現しやすく、効果的なプランの書き方

プランの完成形を絵や図で書くこと。

人間には、左脳と右脳があります。物事を実行するときに、**実力を発揮するのは、右脳！**

右脳は、情報を映像で捉えます。おまけに右脳は、捉えた映像が実在するかしないかを判断しません。つまり、現実化されていなくても、捉えた映像が鮮明で具体的であれば、勝手に現実のものにしよう！と働いてしまうのです。(潜在能力の開花とはココに関係するのだ！)

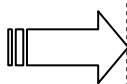
誰に向けて書くプランなのか？を明確にする

これだけは忘れない！

1. 自分のためだけの場合・・・プランを手がける時期と、完成時期を決めること。
2. 説得する相手がいる場合・・・相手のコミュニケーションのパターンをつかんでおく。
*情報をキャッチし、理解する時に一番活用する場所は、(目か、耳か、体感か?)
説得する相手がいる場合・・・相手の大事にする価値観やニーズをつかんでおく。
3. 大人数の人に発信する場合・・・性別、年代、価値観、集まる人が興味を持つ話題や慣れ親しんでいる言葉などを収集しておく。

なぜそれをやるのか？という目的を明確にする

その目的が決まれば、ビジョンやコンセプトがはっきりしてくる。



人生も同じ。『なぜ私は生きているのか？』という生きる目的が決まると何をやりたいか？ではなく、『どのように生きたいか？』が見えてくる。

<あなたの(事業)もしくは(生き方)の目的は? > …時間をかけて考えてみよう!

『私の事業の(プランの)目的は、 に、 (する)ことによって、
 という結果をもたらすものである』

『私の人生の目的は、 (する)ことによって、 (する)ことである』

*この目的が決まれば、あなたの、又は事業の核となるものが決まる!

プランの柱 = 4 P W T を決める

4 P W T = 何を、いくらで、どこで、どのように、いつ、誰に

- ◇ プロダクト(製品や商品)
- ◇ プライス(価格)
- ◇ プレイス(場所)
- ◇ プロモーション(販売促進)
- ◇ ホエン(開始と終了時期)
- ◇ ターゲット(対象者)

まずは、これらをベースに考える

4 P W T を考える時の、頭の使い方!

ズーム(ワイド)とフォーカス

ステップ1: 大きく捉え、大まかな項目(4 P W T)を決める(ワイド)

ステップ2: 決めた項目を1個取り上げる(フォーカス)

ステップ3: 取り上げた1個をまた大きくひろげて考える(ワイド)

…この繰り返しを行う。

プランの完成形を絵や図にする練習

イメージを絵にしてデッサンしてみる

(自分の事業が回転している時のイメージはどんな様子ですか?)

絵が浮かびにくい人は、連想される言葉を書き出してみる

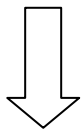
『マーケティングを意識した事業プランの書き方を練習』

<前提> :物事は、練習を重ねることで上手くなる。今回も、まずは事業プランの基礎を書いてみる、というアウトプットの練習をすることが大事！

事業を思いついた理由は？ = あなたの事業の目的は？

あなたの事業は、お客様にどんな変化をもたらすのか？

お客様の現在の状態・・・



商品の提供後の状態・・・

事業プランの柱 = 4 P W T を決める

4 P W T = 何を、いくらで、どこで、どのように、いつ、誰に

何を)・・・どんな商品やサービスか？

* やりたい事がいっぱいある場合は、それぞれに 事業、という項目に分けるといい

誰に)・・・どんな人をターゲットに？

* 年代、性別、好み、価値観、悩み、興味・・・など、具体的な人物像がイメージできるように

(いくら位で)・・・商品のおおよその価格は？

* 考える余裕がある場合は、【メインの商品】と【集客用商品（お試し商品）】を作る

(どこで)・・・実際の商品を提供する場所

* 独自店舗なのか、ビルのテナント入りか、独自 WEB サイト上か、ポータルサイト（楽天など）か、フランチャイズなのか、店舗はいらないのか。

(どのように)・・・この部分が一番重要！！そして、細かい経費もわかってくる。

1) 見込み客やお客様をどうやって見つける予定か？

* 広告を打つ、プレスリリース（広報資料）を送る、キャンペーンを行う、電話営業、訪問営業、チラシ配布、DM 郵送、FAX 送信、知人からの紹介、口コミ、E メール営業、メールマガジン発行、など

2) 商品の流通はどうやって行う予定か？

* 店頭渡し、郵送、宅急便、出張してお届け、インターネット、どんな手段なのか

3) 商品の決済はどうやって行う予定か？

* 現金、振込み、書留、郵便振替、クレジット、など事前決済か事後決済か

(いつ)・・・* スタートする時期と、うまく行かなかった時の切り上げ時期

- ・ 開始する日または時期・・・
- ・ 切り上げ時期・・・

事業を行なっていく時に必要なリソース

必要な人材・・・(担当と人数など)

必要な環境

商品作りに必要な素材(材料)

事業スタート時に予想されるリスク

主なスケジュール

短期(事業スタート前)のスケジュール

<リサーチすること>

<手続きの必要なこと>

<制作が必要なこと>

その他：気がついたことはメモをしておこう！