**必要十分な企画書、ビジネスプランの書き方**

あなたも大学なり、会社なり、起業なりで、アイディアを資料として形にする事があると思います。

今回の動画では必要十分なビジネスプランの書き方をご紹介したいと思います。

**１．どんな商品サービス？**

小学生が理解出来るように商品サービスを説明する必要があります。極端ではありますが、小学生が理解出来なければ、あなたの商品サービスは複雑過ぎるかもしれません。

**２．商品サービスは他と比べて「何が違うか？」「何がより優れているのか？」**

アイディアは誰も聞いた事が無い、画期的な新しい事である必要はありません。

Facebook然り、Apple然り、どれも真新しい商品サービスではなく、既存の商品サービスを違う物、より優れた物にした結果の成功です。

**No.1要約しよう！**

**３．どんなチャンスがあるのか？**

この項目では

・あなたの商品サービスはどんな問題を解決し

・市場がどれだけ大きくて

・市場がどれほどの速さで成長し

・競合会社はどこなのか？

を考えて頂ければと思います。

因みに市場と言うのは、商品サービスが売買される場所で、たくさのお金が動いている市場を投資家は優遇しがちです。

**４．どうやって儲けるか？**

商品サービスを通してお金を儲ける方法は無数にありますが、

例えばFacebookであれば、サイト内の広告掲載費と言う形で企業や個人事業主からお金をもらったりしています。

**５．チーム紹介**

どんな面子がチームに在籍していて、どんな強みがあるのか？

さらに、このチームは他と何が違うから成功するのか？まで答える事が出来ると良いです。

**６．戦略は？**

・この会社は１０年後にどうなっている？

・３か月、６ヶ月、９か月、１２か月と言う期間でのゴールは？

会社の長期的、そして短期的なゴール設定を行い、そこに到達するために、どのように活動して行くのかを考えましょう。

**７．どうやって商品サービスを消費者に購入させるのか？**

一般的に言われるマーケティングや営業の事で、例えばソーシャルメディアを活用して商品サービスを知ってもらう事などがあります。

**８．商品サービスをスタートさせるためにはいくら必要か？**

商品サービスをスタートさせるには幾らお金が掛かるのかと言う事を明確にしましょう。

**９．いくら儲かるのか？**

商品サービスが１年目、２年目、３年目にどれ位のお金を使い、いくら儲ける予定なのかを考えましょう。

あなたがこの動画で学んだビジネスプランの書き方が、あなたのアイディアを形にする礎になる事を願っています。

<https://www.youtube.com/watch?v=gT_BN42UPO8>

・コメント

・いいね

・フィードバック

・チャンネル登録、よろしくお願いします！