

ビジネス計画

連絡先

目次

1. エグゼクティブ サマリー	3
2. 会社概要	4
2.1 会社の背景	4
2.2 経営陣	4
3. 製品とサービス	4
4. 市場分析	6
4.1 市場と業界の概要	6
4.2 ターゲット市場	6
4.3 競争	6
5. マーケティング計画	7
5.1 マーケティング戦略	7
5.2 ポジショニング	7
5.3 販売促進	7
5.4 流通	8
6. 実施計画	8
6.1 人員計画	8
6.2 SWOT (強み・弱み・機会・脅威) 分析	9
6.3 マイルストーンのタイムライン	9
7. 財務計画と財務諸表	10
7.1 主な前提条件	10
7.2 売上予測	10
7.3 損益分岐点分析	11
7.4 予測損益計算書	11
7.5 予測キャッシュフロー計算書	12
7.6 予測貸借対照表	12
8. 付属資料	13

1. エグゼクティブ サマリー

2. 会社概要

2.1 会社の背景

2.2 経営陣

3. 製品とサービス

当社が提供する製品の例をいくつか紹介します。(下に画像を挿入)

現在、当社は以下のサプライヤーおよびベンダーを利用しています。

ベンダー 1		ベンダー 2	
名前		名前	
場所		場所	
ビジネスへの提供製品		ビジネスへの提供製品	
支払条件		支払条件	

4. 市場分析

4.1 市場と業界の概要

4.2 ターゲット市場

当社が実施した市場調査によると、ターゲット顧客に共通して見られる特性として以下の点が挙げられます。

セグメント1		セグメント2	
年齢		年齢	
性別		性別	
職業		職業	
収入レベル		収入レベル	
最終学歴		最終学歴	
婚姻状況		婚姻状況	

4.3 競争

5. マーケティング計画

5.1 マーケティング戦略

5.2 ポジショニング

5.3 販売促進

5.4 流通

6. 実施計画

6.1 人員計画

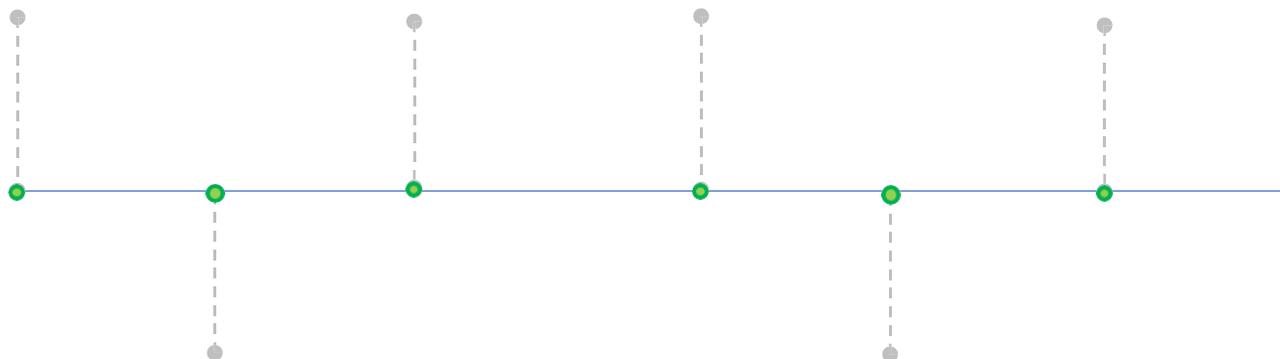
人員			
給与合計			

6.2 SWOT 分析

強み (社内)	弱み (社内)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
機会 (外部)	脅威 (外部)
1.	1.
2.	2.
3.	3.

6.3 マイルストーンのタイムライン

以下は、主要な活動を完了する予想タイムラインです。

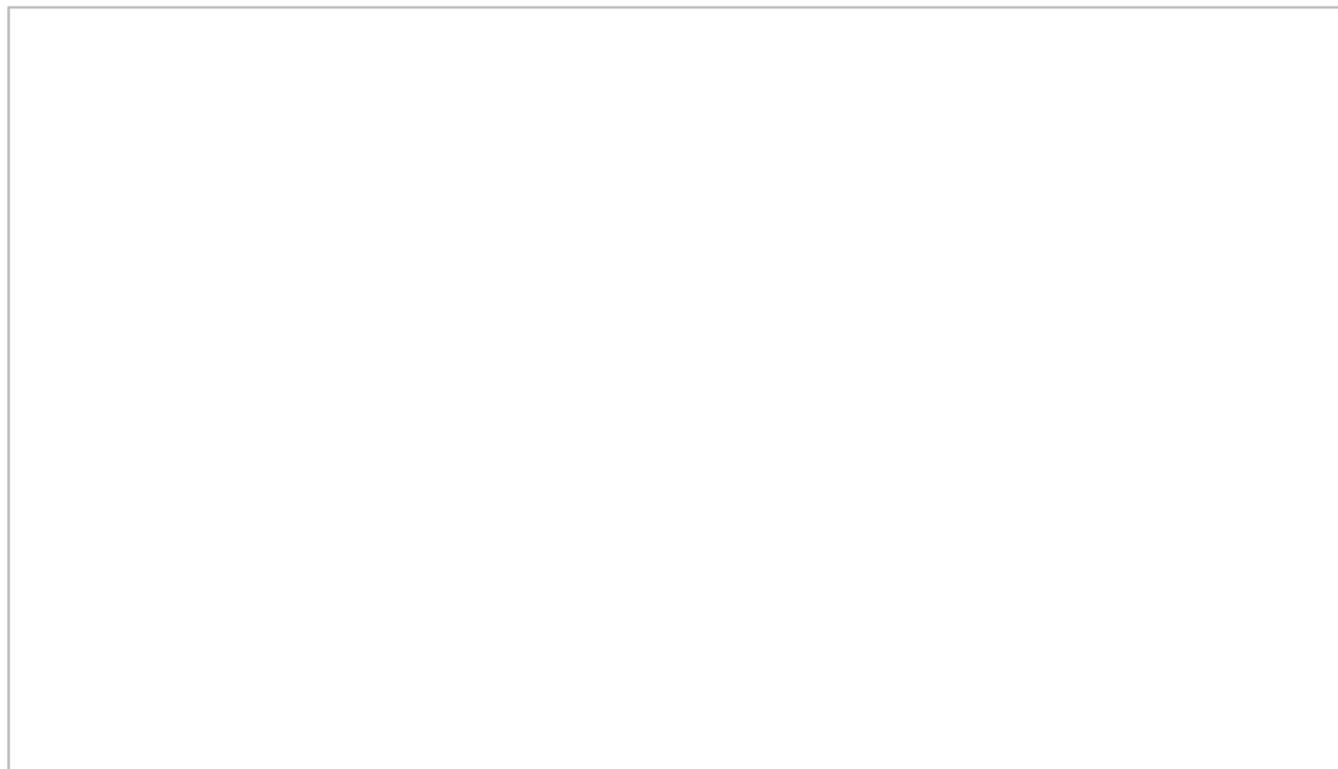


7. 財務計画と財務諸表

7.1 主な前提条件

7.2 売上予測

売上予測を示すチャート、グラフ、またはその両方を下に挿入します。



7.3 損益分岐点分析

損益分岐点を示すチャート、グラフ、またはその両方を下に挿入します。

7.4 予測損益計算書

予測損益計算書を下に挿入します。

7.5 予測キャッシュフロー計算書

予測キャッシュフロー計算書を下に挿入します。

7.6 予測貸借対照表

予測貸借対照表を下に挿入します。

8. 付属資料

空白記入式小規模 ビジネス計画テンプレート

 smartsheet 無料お試し

免責条項

Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。