

(1) 略歴・キャリア
どんな経験・能力がありますか?

(2) 創業の動機・理由
創業しようと思ったのはなぜですか?

(3) 事業の将来目標
どんな夢～どんな風になりたい等～をもっていますか?

②商品・サービスの内容と、その強み・セールスポイント(自身の経験も含む)
どんな商品やサービスを提供するのですか? その良いところはどんな点ですか?

①主なターゲット層(顧客)
どんな人たちの、どんな悩みやニーズを解決しようとするのですか?

③価格設定・販売計画
どれくらいの価格をイメージしていますか? 売り切り型、継続契約型などの売り方はどうしますか?

④販売促進/顧客管理のしくみ
どのようにターゲット層の人たちに、商品・サービスを知ってもらい、購入までしてもらいますか?
また、購入していただいた後のアフターサービスなどは、どのようにしますか?

⑤仕入計画
材料や商品などはどこからどんなものを仕入れますか? 協働先は? 仕入れ価格は?

⑥費用計画
どんな経費がかかりそうですか? 例えば、給料、営業費用、店舗の賃貸料などは?

⑧設備計画・人員計画
機械や人材はどんなものが必要ですか?

⑦利益計画
 $売上 - 製造原価 - 販売経費 = 利益$ として、いくらくらい残しますか?