

受付No.

ビジネスプロデュース コンペティション **ビジネスプラン** 審査用紙

1. ビジネスプランのテーマ

※テーマは自由です。事業のテーマを50字以内程度で記入してください。

2. 申込者のプロフィール

代表者 氏名	年齢	グループ 参加者 氏名			
学校名		所在地			
学部 学科名		学年	発表形式	パワーポイント 模造紙	
担当 教員名		教員 メールアドレス			
学校 電話番号		学校 FAX			

※グループ参加の場合はリーダーの氏名を代表者氏名の欄に、
 その他の方は参加者氏名にお名前を記入してください。

※個人参加の場合は代表者氏名の欄にお名前を記入してください。

※グループ参加の場合で学部学科・学年が分散する場合はリーダーの学部学科・学年を記入してください。

※プレゼンテーションの方法については、発表形式のいずれかを選択して○印をつけてください。

3. ビジネスプラン全体像

※展開するビジネスの製品・サービスについて、特徴・内容・機能・体裁をわかりやすく説明してください。

※図やフローなどを活用しても結構です。

4. ビジネスプランが必要とされる社会的背景

--

※この事業を思いついたきっかけも含め、具体的なニーズや経済・社会の状況について説明。

5. 新規性・独創性

①類似の製品・サービス

--

②類似の製品・サービスとの違い(強み)

--

③類似の製品・サービスとの違い(弱み)

--

④技術的な裏づけ

--

⑤知的財産権の取得状況... 特許(出願)番号も記入。

--

- ①類似の製品・サービスの名称、製造または販売している企業名を記載。
- ②類似の製品・サービスと比較して、優れている点を説明。
- ③類似の製品・サービスと比較して、劣っている点を説明。
- ④その製品・サービスの技術的な裏付けについて説明。
- ⑤特許、実用新案、意匠登録、商標登録など、知的財産権等の取得状況(出願含む)について、発明の名称、番号(出願番号)等を記載。

6. 市場性

①販売ターゲット(顧客)
②市場規模(予想される顧客数)、販売対象エリア、市場状況(成長市場か成熟市場か)
③販売価格、価格決定方針
④販売方法とPR方法

- ①製品・サービスの販売ターゲットについて、誰が、どのように利用するのかという観点から説明。
- ②販売ターゲットとなる顧客数や市場の規模ならびに販売を予定している地域エリアについて説明。
その市場の現状と将来性について、成長性という観点から説明。
- ③計画している製品・サービスの販売価格及び価格の設定に関する方針や戦略について説明してください。
- ④製品・サービスの販路として計画している内容やそのシェア構成等について説明してください。
また、PR方法についても説明してください。

7. 事業計画表

この計画表は事務局担当者 渡邊まで、ご請求ください。エクセルデータを担当教員宛にメールでお送りします。
Eメールアドレス： information@invite.gr.jp まで、ご請求ください。

8. 問題点・リスク

※事業を遂行する上で、ネックになると考えている事項やリスク等がある場合に説明。

9. 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

※本ビジネスプランに記述されている事業が、現在どのような段階にあるのか。
また、中長期的にどのような事業展開を行うのか、予定を説明。

10. その他

※事業システム全体としての優位点等その他アピールしたい点について説明してください。

お問合せ先&FAX送付先

全国専門学校情報教育協会内 ビジネスプロデュース コンペティション事務局 渡邊まで
電話：03-5332-5081 FAX：03-5332-5083