

事業計画の種

TOP SECRET

■ 自店のコンセプト作り	3
・ 取扱商品やサービス	3
・ 売れると思った理由	3
・ 同種の店舗との差別化	3
・ キャッチコピー	3
■ 取扱商品やサービスを必要とするお客様の特徴	4
・ 性別	4
・ 年代	4
・ 交友関係	4
・ 恋愛	4
・ 結婚	4
・ 住居	4
・ 居住地域	4
・ 生活	4
・ 仕事	5
・ 役職や会社での立場	5
・ ペット	5
・ 趣味	5
■ お客様の心理	6
・ お客様の一日の生活リズム	6
・ お客様の悩みや欲求	6
・ 時間別、お客様の考えやその時の心の声	7
・ お客様がリラックスしたり余裕が持てる時間帯	7
■ お客様の行動パターン	8
・ 広告を見て内容に興味を持った後の行動	8
・ 最寄り駅（停留所）から自店までの間にあるもの	8
・ お客様が店内に入る時、目に付く場所や物	8
・ お客様の動線と従業員の動線	8
・ お客様に見えて従業員には見えていない場所	8

目次

■ 自店のサービスとお客様を繋ぐプロモーション方法	9
・ お客様が普段慣れ親しんでいる宣伝媒体	9
・ お客様が広告を見るタイミング（時間）	9
・ 同種の店舗が利用している宣伝ツール	9
・ 同種の店舗が広告を出す際売りにしていること	9
・ 他店と自店の宣伝方法の違い	9
・ お客様が広告を見る場所や状況	9
■ リピーターになって貰う為の戦略	10
・ お客様の記憶に留める為には	10
・ お客様に適した接客方法	10
・ 従業員を目当てに来店して頂くには	10
・ お客様に合わせた言葉遣いや喋り方	10
・ お客様に感謝の気持ちが伝わる方法	10
■ お客様が宣伝したくなる仕掛け作り	11
・ SNS でシェアされた時新規のお客様が来店できるようにするには	11
・ クチコミを受けた見込み客がお店の情報を見る方法	11
・ お客様が発信したくなるような“仕掛け”	11
■ 宣伝領域の拡張	12
・ メディア向けのプレスリリース	12
・ 他店舗（他社）とのコラボ	12
・ B2C 向けの商品やサービスを使って B2B を展開するには	12
■ PDCA（Plan・Do・Check・Action）による事業継続	13
・ 成功した企画と失敗した企画の相違点	13
・ 数字の裏に隠された消費者の心理	13
・ アンケートを元にした改善点	13
・ クレームや不満に対する改善案	13
・ 売上に至るまでに躓いている部分	13

■ 自店のコンセプト作り

■ 取扱商品やサービス

■ 売れると思った理由

■ 同種の店舗との差別化

■ キャッチコピー

■ 取扱商品やサービスを必要とするお客様の特徴

■ 性別（狙い所）

全員 男性 女性 レズビアン ゲイ バイセクシャリティ トランスジェンダー
All ・ Men ・ Women ・ Lesbians ・ Gay ・ Bisexuality ・ Transgender

■ 年代

10代 ・ 20代 ・ 30代 ・ 40代 ・ 50代 ・ 60代 ・ 70代 ・ 80代 ・ 90代

■ 交友関係（狙い所）

無し（必要としていない） ・ 無し（増やしたい） ・ 学生時代からの友達が多い
社会人になってからの友人が多い ・ ビジネス関係の友人知人が多い
ご近所さんとの付き合いが多い ・ ジャンルに問わず顔が広い ・ 様々（絞れない）

■ 恋愛（狙い所）

恋人不要 ・ 欲しいけどできない ・ 片思い中 ・ 付き合いたて ・ 安定期 ・ マンネリ中 ・ 失恋中

■ 結婚（狙い所）

独身 ・ 婚活中 ・ 婚約中 ・ 新婚 ・ 中堅既婚者 ・ 熟年既婚者 ・ 元既婚者

■ 住居（狙い所）

一軒家（持ち家） ・ 一軒家（実家） ・ 一軒家（賃貸） ・ マンション（分譲）
マンション（賃貸） ・ マンション（居候） ・ アパート（賃貸） ・ アパート（居候） ・ 全て該当

■ 居住地域（狙い所）

■ 生活（狙い所）

一人暮らし ・ 親と同居（実家） ・ 親と同居（持ち家） ・ 配偶者と二人 ・ 配偶者と子供
ルームシェア ・ 恋人と同棲 ・ 兄弟姉妹と同居 ・ その他（ ）

■ 取扱商品やサービスを必要とするお客様の特徴

■ 仕事（狙い所）

営業職 ・ 事務 ・ 販売 ・ サービス業 ・ 金融系 ・ 公務員 ・ 教員 ・ SE ・ 機械技術
・ 電気技術 ・ WEB エンジニア ・ プログラマー ・ 建築 ・ 土木 ・ 不動産 ・ 製造業 ・ 食品
・ 医者 ・ 医者（動物） ・ 映像業 ・ フォトグラファー ・ 音楽業 ・ 芸能 ・ 絞れない
他（ ） ・ 他（ ） ・ 他（ ）

■ 役職や会社での立場（狙い所）

代表取締役 ・ 役員 ・ 管理職（部長 ・ 課長） ・ 管理職（係長 ・ 主任） ・ 平社員 ・ パート ・ アルバイト

■ ペット

飼ってない（欲しくない） ・ 飼ってない（欲しい） ・ 犬 ・ 猫 ・ 鳥 ・ 熱帯魚 ・ 爬虫類
その他（ ）

■ 趣味

■ お客様の心理

■ お客様の一日の生活リズム

パターン A ()	パターン B ()
0時		0時	
1時		1時	
2時		2時	
3時		3時	
4時		4時	
5時		5時	
6時		6時	
7時		7時	
8時		8時	
9時		9時	
10時		10時	
11時		11時	
12時		12時	
13時		13時	
14時		14時	
15時		15時	
16時		16時	
17時		17時	
18時		18時	
19時		19時	
20時		20時	
21時		21時	
22時		22時	
23時		23時	

■ お客様の悩みや欲求

■ お客様の心理

■ 時間別、お客様の考えやその時の心の声

パターン A ()	パターン B ()
0時	0時
1時	1時
2時	2時
3時	3時
4時	4時
5時	5時
6時	6時
7時	7時
8時	8時
9時	9時
10時	10時
11時	11時
12時	12時
13時	13時
14時	14時
15時	15時
16時	16時
17時	17時
18時	18時
19時	19時
20時	20時
21時	21時
22時	22時
23時	23時

■ お客様がリラックスしたり余裕が持てる時間帯

パターン A ()

1・2・3・4・5・6・7・8・9・10・11・12・13

14・15・16・17・18・19・20・21・22・23・24

パターン B ()

1・2・3・4・5・6・7・8・9・10・11・12・13

14・15・16・17・18・19・20・21・22・23・24

■ お客様の行動パターン

■ 広告を見て内容に興味を持った後の行動

- ・ ネット検索
- ・ 友人に相談
- ・ 電話をする
- ・ 特に何もしない
- ・ お店に直行する
- ・ 他のお店と比較する
- ・ その他 ()

■ 最寄り駅（停留所）から自店までの間にあるもの

■ お客様が店内に入る時、目に付く場所やもの

■ お客様の動線と従業員の動線

■ お客様に見えて従業員には見えていない場所

■ 自店のサービスとお客様を繋ぐプロモーション方法

■ お客様が普段慣れ親しんでいる宣伝媒体

- ・チラシ ・パンフレット ・DM ・メルマガ ・雑誌 ・新聞折込み ・TVCM ・ラジオ CM
- ・街頭看板 ・LINE ・WEB 検索 ・Facebook ・Twitter ・その他（ ）

■ お客様が広告を見るタイミング（時間）

0 ・ 1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 ・ 5 ・ 6 ・ 7 ・ 8 ・ 9 ・ 10 ・ 11 ・ 12 ・ 13
14 ・ 15 ・ 16 ・ 17 ・ 18 ・ 19 ・ 20 ・ 21 ・ 22 ・ 23

■ 同種の店舗が利用している宣伝ツール

- ・チラシ ・パンフレット ・ポスティング ・DM ・メルマガ ・雑誌広告 ・新聞折込み
- ・TVCM ・ラジオ CM ・街頭看板 ・LINE@ ・検索型 WEB 広告 ・Facebook 広告
- ・Twitter 広告 ・アフェリエイト広告 ・その他（ ）

■ 同種の店舗が広告を出す際に売りにしていること

- ・価格 ・商品（味） ・流行り ・アクセスの利便性 ・お店の雰囲気 ・接客 ・話題性
- ・地域密着 ・季節物 ・その他（ ）

■ 他店と自店の宣伝方法の違い

■ お客様が広告を見る場所や状況

■ リピーターになって貰うための戦略

- お客様の記憶に留める為には

- お客様に適した接客方法

- 従業員を目当てに来店して頂くには

- お客様に合わせた言葉遣いや喋り方

- お客様に感謝の気持ちが伝わる方法

■ お客様が宣伝したくなる仕掛け作り

- SNS でシェアされた時新規のお客様が来店できるようにするには

- クチコミを受けた見込み客がお店の情報を見る方法

- 利用客が発信したくなるような “仕掛け”

■ 宣伝領域の拡張

■ メディア向けのプレスリリース

■ 他店舗（他社）とのコラボ

■ B2C 向けの商品やサービスを使って B2B を展開するには

■ PDCA (Plan, Do, Check, Action) による事業継続

- 成功した企画と失敗した企画の相違点

- 数字の裏に隠された消費者の心理

- アンケートを元にした改善点

- クレームや不満に対する改善案

- 売上に至るまでに躓いている部分



記入例はこちらにご用意しています。
<https://wazenmiyabi.info/kaisetsu.pdf>

この本を活用して頂く事で必ず売上アップに繋がります！

もしお手伝いが必要な場合は下記お問合せ先まで
なんでもお気軽にご相談下さい。



WEB企画&デザイン

和禅雅

〒811-2114

福岡県糟屋郡須恵町上須恵 1143-9

E-mail : info@wazenmiyabi.info

担当：下川 貴宏 TEL：090-1776-3924

ホームページ URL

<https://wazenmiyabi.info>

