

事 業 計 画 書

申 込 人					
開業されるのは、どのような目的、動機からですか。					
この事業の経験はありますか。 (勤務先、経験年数、有資格)					
お取扱いの商品・サービスを具体的に書きください。					
セールスポイントは何ですか。					
売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。					

販売計画

だれが (従業員必要か、家族のみでよいか)					
だれに (どのような顧客層か)					
何を					
どのように (対面販売、セルフサービス、通販)					
どこで (業種や顧客層にマッチするか)					
販売条件 (現金なのか掛売りか→回収条件)					
営業時間					

製造業など販売先(受注先)が特定される場合は、次の点に注意

- ・相手先が信用の置ける企業かどうか
- ・継続した受注が可能かどうか、自分の技術にあっているか

仕入計画

何を (売れ筋商品確保可能か)					
どこから (必要な時に安定して供給可能か)					
どんな条件で (現金か掛け、支払いサイト)					

公 社 処 理 欄	種 別 ※該当種別に○	・開 業 ・創 業	多 角 化		転 換	
	業 種	()	(現) ()	(新) ()	(旧) ()	(新) ()

※創業・事業展開支援資金及びものづくり創業等資金の”多角化”・”転換”については日本標準産業分類中、同じ細分類番号に属さない業種を指します。