小規模事業者持続化補助金　経営計画・補助事業計画作成用　ワークシート【記載例：珈琲店】

１．企業概要

**現状**

|  |
| --- |
| 当店は、２０１７年に創業し、地域内外のお客様へのサービスを開始した。他の珈琲店では味わえないこだわりの珈琲豆を丁寧に焙煎し販売しており、地域の住民や若者にご利用いただいている。【立地場所】【主な商品】【売り上げの状況】【商品・サービス】【業務状況】 |

２．顧客ニーズと市場の動向

|  |  |
| --- | --- |
| 【機会】社会の変化、顧客のライフスタイルやニーズ、市場動向等●コーヒー市場全体について…消費量は増加傾向、レギュラーコーヒーの比率高●当店事業に関わる市場について…顧客は近隣のA市､B市､C町で約９割、コーヒー豆とコーヒーバッグの売上だけで60%、オンライン事業は90%以上が県外からの注文 | 【脅威】（競合状況・新規参入・代替商品等） |

３．自社や自社の提供する商品・サービスの強み

|  |  |
| --- | --- |
| 【強み】●品質の高いコーヒー豆…高品質なコーヒー豆、顧客から「香り」「味」に高い評価●手間暇をかけた焙煎…業務用焙煎機、温度管理と時間調節、欠点豆を手で選別●充実した贈答用セット商品…贈答用箱10種類、様々な組み合わせ●顧客第一のサービス…お客様からの意見やニーズを商品に反映 | 【弱み】（改善や補完・強化が必要なこと） |

経営方針・目標と今後のプラン

**方向性・課題**

|  |
| --- |
| 【経営方針・目標】新型コロナウイルスの影響から、来客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。【今後のプラン】①新規顧客の獲得により売上増を目指す②卸売事業に挑戦し、大都市圏への販路開拓を行う（長期的プラン） |

補助事業計画

**補助金で取り組むこと・効果**

|  |
| --- |
| 【販路開拓等の取組内容】（必須記入）「経営方針・目標と今後のプラン」に記載した通り、新規顧客獲得を目的とする。1. 新聞折り込みチラシの製造と配布（店舗事業）…町の中心部にチラシを配布、試供品プレゼントのチケットを付属、来店のきっかけを作る。チラシにはオンラインショップサイトのリニューアルについても案内することで、店舗事業・オンライン事業双方の新規顧客増加を目指す。

 発生する費用（表）：折込チラシ作成費 120,000 円×2 回、折込チラシ配布費 300,000 円×2 回、試供品原料費 59,800円…1. オンラインショップサイトのリニューアル（オンライン事業）…オンライン事業の新規顧客数はコロナ禍を機に盛況だが、お客様目線での改善を図っていく必要があるため、オンラインショップサイトのリニューアルを計画。改修項目は以下の通り。(1)商品画像の解像度を上げる。イメージ画像の種類を増やす。(2)購入者が口コミ投稿できる機能を追加。(3)買い物カート～注文商品確認までの手続きを３段階から２段階に減らし、手続き画面を簡素化。(4)「店主のこだわり」のページ（高品質の豆を丁寧に焙煎している工程をお客様に周知し、高付加価値を演出）を追加。

発生する費用（表）：口コミ機能作成費300,000円､ｻｲﾄ構成改修費120,000円､ｻｲﾄﾃﾞｻﾞｲﾝ改修費70,000円 |
| 【業務効率化の取組内容】（任意記入） |

補助事業の効果（必須記入）

|  |
| --- |
| ●店舗事業における効果折り込みチラシを配布することにより、顧客数が○○人から○○人と大幅に上昇する見込み、補助金効果により増えた新規顧客のうち、固定客となるのは、そのうちおよそ 30％。●オンライン事業における効果サイトのリニューアルにより顧客数が大幅に上昇、利便性向上等により客単価は約3,000円から3,500 円以上になることを目標とし、補助金効果により増えた新規顧客のうち、2023 年 1 月以降も固定客となるのは、およそ 20％と見込む。 |

※小規模事業者持続化補助金事務局が公表する記載例を参考に作成