

スタートアップ向けのサンプル 30 - 60 - 90 日間ビジネス計画

計画書タイトル

スタートアップ企業 30 - 60 - 90 日間ビジネス計画

準備担当者

Miguel Sanchez

目的

ビジネス目標と成果物を確立し、ビジネス計画を策定するための 90 日間の行動計画を作成する

日付

05/25

最初の 30 日間

開始日

06/01

終了日

06/30

主な目標

解決すべき問題を明確に定義する

その問題の解決策を明確に定義する

ビジネスのアイデアを進めるかどうかを決定する

成果物

問題/機会に関する意見

市場リサーチ レポート

1 ～ 30 日目の計画

タスク	説明	割り当て先	期日
問題の要約を書き留める			
問題を調査して、問題に寄与する要因や悪化させる要因を特定する			
問題に関連する事実と統計を書き留める			
マイルストーン - 目標 1	解決中の問題を定義する		
ブレインストーミングを行い、アイデアをリストアップする			
アイデアのリストを評価し、改良する			
最も実行可能なアイデアを決定する	関連する専門家にインタビューし、ビジネス シナリオを決定する		
コンセプトの正式な評価を行う	事前の実現可能性調査		
排除のプロセスでアイデアを絞り込む			
マイルストーン - 目標 2	問題の解決策を定義する		
問題に対する既存の解決策に関する調査を行う			
競合他社に関する調査を行う			
解決策をより良いものにするギャップや機会を特定する			
問題の影響を受ける人を定義する			
競合他社の顧客に関する情報を収集する	インタビューの実施、アンケートの送信、顧客の観察		
ビジネス アイデアに関する顧客からのフィードバックを得る			
マイルストーン - 目標 3	続行するかどうかを決定する		

30 ~ 60 日目

開始日	07/01	終了日	07/30
-----	-------	-----	-------

主な目標

ターゲット購買者を特定する
ビジネス モデルを開発する
戦略的パートナーシップを模索する

成果物

SWOT 分析
マーケティング計画
業務計画
ビジネス モデル

30 ～ 60 日目の計画

タスク	説明	割り当て先	期日
市場リサーチを実施する	競合状況を詳細に把握する		
ターゲットとするニッチ市場を決定する			
購買者の問題点を特定する			
競争上の優位性を高める	競合他社との差別化方法を決定する		
ターゲット市場セグメントを調査する	人口統計学、サイコグラフィック、直面している問題		
製品や業界に関連する業界レポートを調査する			
マイルストーン - 目標 1	ターゲット購買者を特定する		
主要なビジネス活動を決定する			
必要なビジネス リソースを特定する	資本、知的財産、オフィス スペース、設備、人材		
SWOT 分析を実施する			
製品の製造プロセスを決定する			
製品を顧客に届けるプロセスを決定する			
独自の価値提案を策定する	顧客に永続的な価値をもたらす		
マイルストーン - 目標 2	ビジネス モデルを開発する		
ブランドや製品に合った地元の小売業者を調査する			
広告パートナーを調査する			
パートナーシップのコストとメリットを評価する			
マイルストーン - 目標 3	戦略的パートナーシップを模索する		

60 ~ 90 日目

開始日	07/31	終了日	08/29
-----	-------	-----	-------

主な目標

販売計画を作成する
財務計画を作成する
ビジネス計画を確定する

成果物

販売計画
財務計画
ビジネス計画
投資家向けピッチ デッキ

60 ～ 90 日目の計画

タスク	説明	割り当て先	期日
ビジネスでの販売目標を定義する	目標と戦略をターゲット市場のニーズに合わせる		
販売目標の達成に向けたステップを概説する			
セールス イネーブルメント戦略を策定する			
到達すると予想される売上予測を作成する	1 ～ 3 年間の売上予測		
製品の販売をサポートするために配置すべきシステムを決定する			
マイルストーン - 目標 1	販売計画を作成する		
投入コストを特定する			
製品の販売価格を設定する			
損益分岐点分析を実施する			
スタートアップ予算を準備する			
プロフォーマ貸借対照表を準備する			
プロフォーマ損益計算書を準備する			
プロフォーマ キャッシュ フロー計算書を準備する			
資金源および資金使途計算書を準備する			
マイルストーン - 目標 2	財務計画を作成する		
現在および将来のビジネス目標を文書化する	今後 1 ～ 3 年間の SMART 目標を決定する		
ミッション ステートメントとビジョン ステートメントを作成する			
管理チームを文書化する	価値をもたらす関連する経験を含む、簡潔な経歴		
製品とサービスの詳細を説明する	購買者のニーズを満たす方法を伝え、今後の提供内容についての詳細を提供する		
会社の構造を定義する			
会社の履歴を要約する	ビジネスの開始時と主要なマイルストーン		
マイルストーン - 目標 3	ビジネス計画を確定する		

免責条項

Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。