だれに：ターゲット	**どこで：立地・物件状況**	**いくらで：開業にかかる資金/設定する客単価**
いつ：開業時期/営業時間	**メインコンセプト**	**何を：メニュー・サービス**
なぜ：開業理由/利用動機	**だれが：スタッフ**	**どのように：集客・販売促進**

記入例

だれに：ターゲット

年齢、職業、性別、個人か複数か
●メインターゲット
●サブターゲット（次に取り込みたい客層）
※時間帯、曜日による来店客の変化を考慮
※サービス、店内街環境との比較

どこで：立地・物件状況

立地状況
●オフィス街・繁華街・住宅街・学生街など
●沿線、最寄駅からの距離、最寄り駅の乗客数
●建物、看板などの視認性
●坪数・席数
●店舗間口

いくらで：開業にかかる資金/設定する客単価

開業にかかる資金
設定する客単価
・ランチでの客単価、ディナーでの客単価
・回転数

いつ：開業時期/営業時間

【開業までの時間・時期】
資金集めのための時間、同業態での経験値蓄積のための時間、歓送迎会・忘新年会の繁忙期などタイミングの考慮
【営業時間】
ターゲットや立地から営業時間、定休日を考える

メインコンセプト

一言（20 字程）で伝わる簡潔なコンセプト

何を：メニュー・サービス

【サービス】
・面白み、サービス向上の仕組み、他店との差別化
【メニュー内容】
・味で勝負か価格で勝負か
・メニューの種類、器、盛り付け方、ボリューム、オーガニック、国産・産地、安心安全、コミュニティ、健康など

なぜ：開業理由/利用動機

【開業理由：自身】
なぜ開業しようと思ったのか
【利用動機：顧客視点】
●知名度、話題性、料理、雰囲気、外装や看板
●クーポン、ボリューム、安さ、便利さ、提供が早い
●ファミリーでも利用しやすい、一人でも入店しやすいなど

だれが：スタッフ

自分 1 人での開業か、パートナーがいるのか。
営業スタッフはプロかアルバイトか。
・単独店か FC か VC か
・ビジネスパートナーの有無
・調理スタッフがプロの料理人かアルバイトか
・社員、アルバイト
・何人での営業になるか

どのように：集客・販売促進

【集客方法】
ポイントカード、フリーペーパー、SNS、HP など
【販促方法】
時間限定・時期限定商品、クーポンなど
【サービス】
セルフサービス、テイクアウト可否、店内環境、サービスレベル、アピールポイント