事業計画：構成、計算例、プレゼンテーション

事業計画は顧客、提供内容、業務、費用、実現可能性の確かめ方を説明します。この小さな学習例はプレゼンテーション制作サービスです。金額はすべて計算用の架空の通貨単位で、売上予測や融資申請ではありません。各仮定に根拠、担当者、見直す日を設定します。

顧客と課題

完成した仕事を分かりやすく示したい小規模チーム。仮定を需要と見なさず、まず会話で確かめる。

事業計画：構成、計算例、プレゼンテーション

提供内容

支給資料から十枚以内のスライドを制作。受注前に修正範囲と納品を合意する。

代替案と違い

自作、テンプレート、専門家への依頼を比べ、例で違いを示す。

事業計画：構成、計算例、プレゼンテーション

顧客獲得

許可を得た例を適切な相手に見せ、問合せと懸念を記録。閲覧を売上に数えない。

事業計画：構成、計算例、プレゼンテーション

業務

要件、出典確認、下書き、承認、修正、最終ファイル。提供者が納品を担う。

処理能力

この例は一件四時間。営業、連絡、予備、休息の時間は別に確保する。

事業計画：構成、計算例、プレゼンテーション

売上と費用

価格50、一件の変動費10、月固定費200、開始支出300は別枠。実際の費目を確認する。

検証と判断

四週間後に実際の問合せ、受注、時間、費用を比較。根拠不足なら支出増の前に提供内容を見直す。

事業計画：構成、計算例、プレゼンテーション

リスク

修正の曖昧さ、資料遅延、時間不足、未払い。リスクゼロを約束せず手順を合意する。

付録

成果例、数式付き計算、出典、検証記録、週の行動。

売上と費用

一件の価格が50、変動費が10、月の固定費が200とします。一件の販売から固定費へ充てられる額は40です。200を賄うには五件必要です：200 / (50 - 10) = 5。八件なら売上400、変動費80、示した固定費を引いた残額は120です。別に開始支出300があれば、初月の現金増減は-180となります。適用される税、人件費、手数料、ほかの実費も加える必要があり、120を自動的に純利益と呼んではいけません。

検証と判断

約束する前に三つの場合を確認します。三件なら開始支出と未計上費用を引く前で-80、五件なら示した費目ではゼロ、八件なら120です。次に需要の仮定と使える時間を比べます。一件の制作に四時間なら八件で最低32時間、さらに営業、連絡、修正が必要です。顧客がどのように来るのか、どんな事実で計画を変えるかを記します。

自分の資料では架空の数値を確認済みデータに置き換え、出典と日付を示し、代替案を比較して週の行動を割り当てます。この節には計算例のプレゼンテーションとワークシートがあります。銀行や投資家は、さらに詳しい説明、財務分析、裏付け資料を求める場合があります。

出典

CareerOneStop - Set career goals - https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx

U.S. Small Business Administration - Plan your business - https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/

Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan - https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx