

DECA JAPAN ビジネス・グランプリに応募したプラン全てに対して、このような評価アドバイスシート（イメージ）をお渡しさせていただきます。

## DECA JAPAN ビジネスプラン・グランプリ

イメージ

### 評価アドバイスシート

#### 1. サマリー(Summary)

\* ビジネスプランの概要を一文（日本語なら20字程度）で書いてください。

Organic Bulk Shop ～オーガニック食材の量り売り専門店～

#### 2. 解決したい問題(Problem)

使い捨て容器やプラスチックの包装材などが過剰に使われ、自然環境が破壊されていること。

##### (アドバイス)

解決したい問題は、誰かが非常に困っていて「お金を払って解決したい」問題を特定することが大事です。環境問題は重要な問題ですが、環境問題の「誰が」「何に対して」お金を払うのかを具体化してみてください。

例えば、「環境問題を意識した生活をするので周りから一目置かれたい人にとっては、使い捨て容器やプラスチックの包装材を使った商品を買いたくない。それに、そうした生活を他の人に見せて尊敬される機会がない」など、誰が何の問題を抱えているか、何に対してお金を払うのかを、絞りに絞り込むのが大事です。

家族や友人などに環境問題に関心のある人はいるでしょうか？ ぜひその人に、何が困っているか、何に対してだったらお金を払うのか、聞き込むことで問題を深掘りしてくださいね！

#### 3. 顧客(Customer)

環境問題に関心のある人。

##### (アドバイス)

顧客は、その2の問題でどんな人が何に困っているのか、生活パターンや属性が分かるように具体化するのが大事です。どのような人が「使い捨て容器やプラスチックの包装材などが過剰に使われている」という問題に対してお金を払う顧客なのでしょう？

例えば、「オーガニック食材を日常的に買えるくらい経済的に余裕のある社会人で（30代以上）、」「学生時代にボランティアで環境問題や途上国支援のNPOに関わった経験があり、」「周りから環境問題に意識の高い洗練された人だと尊敬されたい人」など、顧客の生活パターンや属性がイメージできるくらい具体化してみてください。

DECA JAPAN ビジネス・グランプリに応募したプラン全てに対して、このような評価アドバイスシート（イメージ）をお渡しさせていただきます。

#### 4. 解決策となる製品・サービスの内容(Solution)

<p>製品・サービスの 内容</p>	<p>使い捨て容器やプラスチックの包装材などを使わない、量り売り専門のオーガニック食材店を開く。</p> <p><b>アドバイス</b> 解決策と問題点が合致（フィット）していますね。素晴らしいです！</p>
<p>製品・サービスの 機能一覧や機能概要</p>	<p>オーガニック食品の量り売り、オーガニックトイレタリー用品の量り売り、NPO と協力した宣伝広告</p> <p><b>アドバイス</b> とても分かりやすいサービスだと思います。NPO との協力という視点は面白いので、例えばお店に来た人に NPO の寄付プログラムを仲介することで仲介手数料を得るなど、よりこのお店の強みを生かしたビジネスを生み出せるかもしれません。</p>
<p>競合の製品・サービスとの優位性</p>	<p>普通のスーパーやコンビニと比べて、環境問題を意識する人にアピールできること。</p> <p><b>アドバイス</b> 競合優位性は、「顧客から見えて一目で分かるちがいを」出すのが大事です。この量り売り専門店はちがいが非常に分かりやすくて良いですね。また、量り売りは色々な商品を少しずつ試すことができるというメリットがあるので、顧客に買い物の楽しさもアピールできそうですね。</p>

#### 5. ビジネスモデル(Business Model)

