

創業目的

例) 本場本格的イタリアンを日本人に味わってほしい。

ターゲット・来店動機

例) 会社帰りのサラリーマン、家族連れ、観光客、30代女性
会社帰りにサクッと夜ご飯をたべていける
20~40代女性がお茶をする場所をネットで調べて
来てもらえるお店

提供するもの

・メニューの数や種類、特徴など
例) 急速冷凍で鮮度を保った肉や魚をつかうことで
リーズナブルなメインディッシュが豊富、ワインの種類が多い
お子様メニューあり

出店場所

例) オフィス街、観光地近辺、競合店は〇〇、人通りは昼は
観光客が多い、

主軸

お店を始める上でここだけは変えたくないという点
例) 地元の無農薬野菜を使ったフィレンツェ風のイタリアン
海の近くでクラフトビールが飲めるお店、会社員の人向けの
激安ランチ

営業時間

・営業時間、定休日、年末年始、ランチタイム

価格

・競合店とも比較し、安くするか付加価値をつけ高くするか等
例) ターゲット層である20~40代がイタリアンに出すといわ
れる平均金額2000~5000円の価格を中心に

内装空間

例) 子民家風の落ち着いたゆったりとした空間、
暗めで大人なイメージ

運営、提供方法

・メニューの提供方法、広告、仕入れ方法、支払い方法など
例) テイクアウト、食べ放題、HPを作成しネット集客に力を入
れる、地産野菜を仕入れる

例) 良質食材のイタリアンをカジュアルに