

平成26年度第3回 金沢商工会議所 創業者販促助成金制度 申込書

1. 申請者の概要

フリガナ 事業所名	(株)〇〇〇(屋号 〇〇〇)	開業年月日 (事業を始めた日)	平成〇〇年〇〇月〇〇日
具体的な業種	〇〇業	取扱品等	〇〇〇〇〇〇 等
フリガナ 代表者名	カナザワ タロウ 金沢 太郎 印 (〇〇 才) 男・女	連絡先	TEL・携帯(〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇〇) E-mail 〇〇〇@〇〇〇〇〇
店舗等 所在地	金沢市〇〇町〇〇〇〇 (建物名 〇〇ビル〇階)	従業員 (役員・パート含む)	〇 名 ←代表者除く (内、役員・家族 〇名、臨時 〇名)
代表者の 経歴・資格	平成〇〇年〇〇月～〇〇年〇〇月 (株)〇〇に在籍、〇〇に従事、 平成〇〇年〇〇月 〇〇資格を取得 平成〇〇年〇〇月 現在地にて法人設立、〇〇月よりオープン		

2. 経営の現状

平均月商	〇〇千円	計画時より	(増えている ・ 変わらない ・ 減っている)
粗利益率	〇〇%	計画時より	(上っている ・ 変わらない ・ 下がっている)
従業者数	〇名	創業時より	(増えている ・ 変わらない ・ 減っている)
借入金	〇〇千円	創業時より	(増えている ・ 減っている ・ 借入金無し)
<p>自社の強み（アピールポイント） ←事業全般に関する内容をご記入ください。</p> <p>(例) 当店は、経験豊富なスタッフと他店にはない充実したサービス(具体的に記載)があり、地域で一番の店を目指すことができる。</p> <p>(例) 当社が取り扱う商品は、地域の中では浸透しているが、今後全国的な広まりが期待される。独自の仕入ルートで安く仕入れる事が可能で、提供しやすいのも強み。</p>			
<p>克服すべき弱み（ウイークポイント） ←事業全般に関する内容をご記入ください。</p> <p>(例) 当店周辺に競合店オープンの動きがあり、競合店よりも早くリピーター獲得に取り組んでいきたいが、初めて来店する方に対するアプローチ(顧客管理)ができていない。</p> <p>(例) 税理士の関与を受けているが、もともと計数管理が苦手で、経理は完全にお任せ、月毎の売上や経費の管理ができていない。</p>			

3. 事業の概要

<p>販促事業の内容 (例) 配布用チラシの作成、HPの作成、展示会への出展 等</p>
<p>販促事業の必要性・効果 ※これまでの課題や今後の数値目標等をふまえ、できるだけ具体的に記入ください。</p> <p>(例) オープン時には、タウン誌等にも取り上げられ売上も順調であったが、〇ヶ月経って客の入りも一段落してきた。オープン以来、店をPRする余裕もなく、何も行なってこなかったが、本制度を活用してHPを作成、店舗の情報を広くPRするとともに、インターネット販売を始め、売上拡大を目指す。店主のブログを始め、顧客との距離を縮め、来店を促す。(目標:HP来訪者 100件/月)</p> <p>(例) リピーターが少なく、顧客が定着しない。チラシ・DM等を作成したいが、創業時の計画よりも運転資金等かかってしまい、広報費が出ない。本制度を活用して、当店のPRチラシを作成、店舗周辺エリアの各戸に配布し、来店客の増加を図る。チラシを持参頂いた方には割引サービスをし、リピーター獲得につなげる。(目標:月売上 10%増加)</p>

4. 事業計画

(単位：円)

項目名 (詳細)	金額根拠	実施月	備考
(例) チラシ作成 (1,000 部)	〇〇〇, 〇〇〇円	〇月	
(例) ホームページ作成	〇〇〇, 〇〇〇円	〇月～	
(例) 〇〇展示会出展 (小間料、設営費)	〇〇〇, 〇〇〇円	〇月	
合 計 (A)	〇〇〇, 〇〇〇円		
内、助成金申込額 (B)	●●●, ●●●円		

※助成金申込額 (B) は、販売促進費用 (A) の3/4、又は10万円のいずれか低い額

5. 将来の展望

※事業の今後の展開、目標、将来のビジョン等について数値目標等も交え具体的にご記入下さい。

(例) 将来的には、地域で一番の店舗を目指し、〇年後には売上3倍、更に〇年後には2店舗目、3店舗目と拡大していきたい。

(例) 当店でしか出せないメニューを考案し、多くのリピーターに愛される店舗、「〇〇といえば当店」と言われるような店舗を目指したい。

(例) 本業のみならず、地域に貢献できるような活動し、地域に欠かせない企業を目指したい。同業者と共同で、業界の後継者を育成する体制を作りたい。

6. その他特記事項等

※当所の他、行政、金融機関への意見、要望等があればご記入下さい。

(例) 様々な機関で創業者向けの支援を行なっているが、一括して情報収集できるようにしてほしい。

(例) 創業後をフォローアップするようなセミナーや、取引先、販路開拓のセミナー、商談会などの情報が欲しい。

(例) 経理、税務を分かりやすく教えてもらえるような支援を受けたい。

7. 「企業ドック」受診について

経営や販売促進など、新たな悩みや課題はありませんか？

事業の健康診断である「企業ドック」(無料)を、この機会に併せてご利用ください。

(希望される方はチェックしてください)

※様式1 直近収支決算書(決算を終えていない方は試算表)もあわせてご記入下さい。

※この申込書のサイズに記入しきれない場合や追加説明は、様式2 補足資料をご利用下さい。