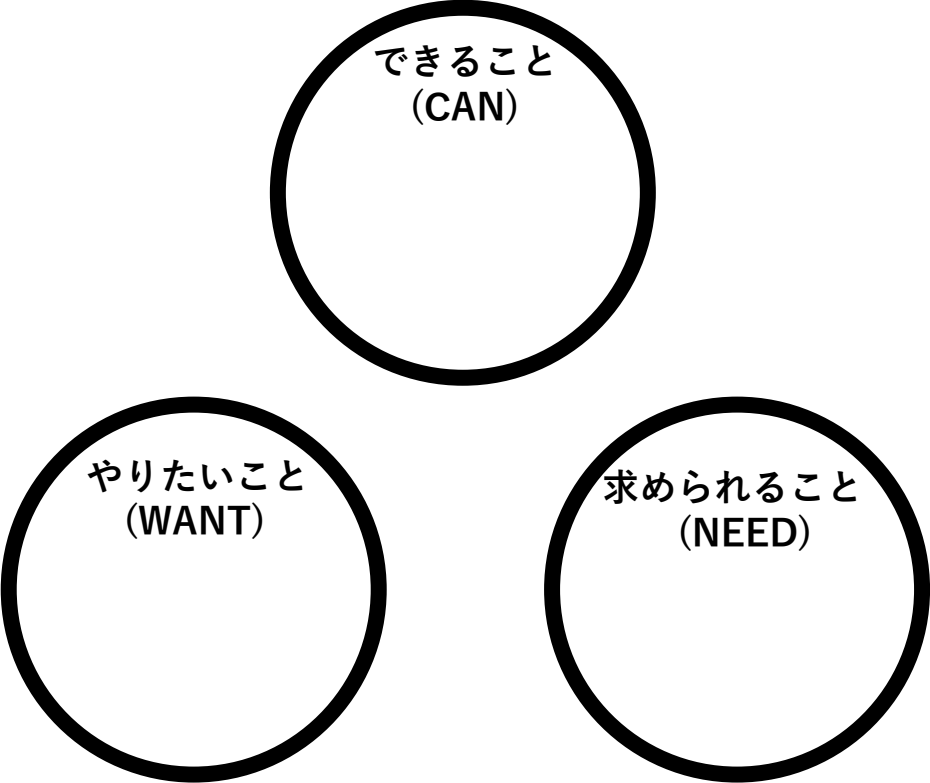


# 1.開業アイデアに必要な3要素



できること  
(CAN)

## 【できること(CAN)】

持っている「資源」  
資金、人脈、製品・サービス、ノウハウ

やりたいこと  
(WANT)

## 【やりたいこと(WANT)】

全力を注げる「想い」  
上手いかなくても続けられる好きなこと

求められること  
(NEED)

## 【求められること(NEED)】

市場・社会にある「機会」  
顧客目線、世間の注目、担い手

# 1.開業アイディアに必要な3要素

## できること (CAN)

- ・長年の経験により培った製法ノウハウを基に、収益性を高める工程などのオペレーションの簡素化に取り組む
- ・北海道産の牛乳や、有機農法で直接取り寄せる農家から小麦粉を独自に仕入れられる
- ・競合を避けた商圏の住み分けを行いつつ、季節性のある商品や独自の商品開発を行うことで差別化を図る

## 【できること(CAN)】

持っている「資源」  
資金、人脈、製品・サービス、ノウハウ

## やりたいこと (WANT)

- ・商品そのものに対する自社ブランドの定着による新規集客と、競合店が急増している業態の為、リピーターが離れないようクーポンやポイント発行など工夫をする
- ・40代～70代の女性へ細分化高単価商品でも納得する客層への販売する
- ・大量消費の大型スーパーなどではなく、美味しさだけでなく一定基準のある明確なこだわりしてもらえる専門性を広告宣伝で出す

## 【やりたいこと(WANT)】

全力を注げる「想い」  
上手くいかなくても続けられる好きなこと

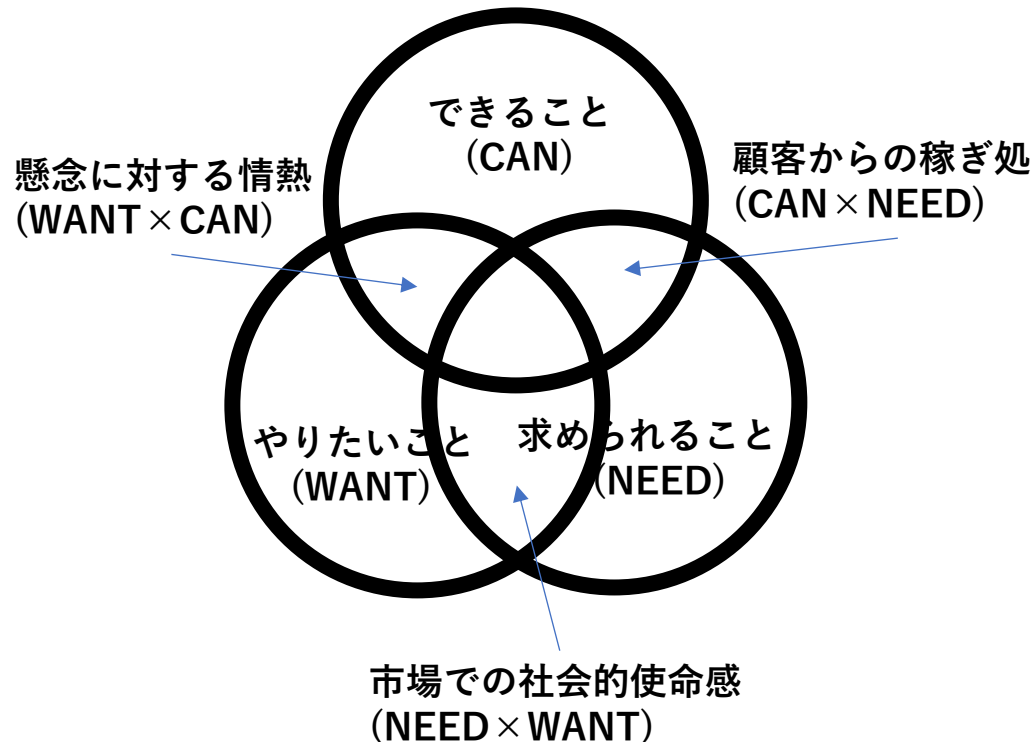
## 求められること (NEED)

- ・健康志向による食の安全性が基準となり、専門店の増加で選択肢は増えたものの、自身に合った商品へのこだわりの明確化
- ・子育てや仕事などのこなし方に余裕が出てきて、日常に少しの贅沢を求めるターゲット層に自社商品は合致している
- ・原材料の生産元、流通ルートをはじめ、自社商品の製法の情報がオープンな接点をする

## 【求められること(NEED)】

市場・社会にある「機会」  
顧客目線、世間の注目、担い手

## 2.開業アイディアを重ねる

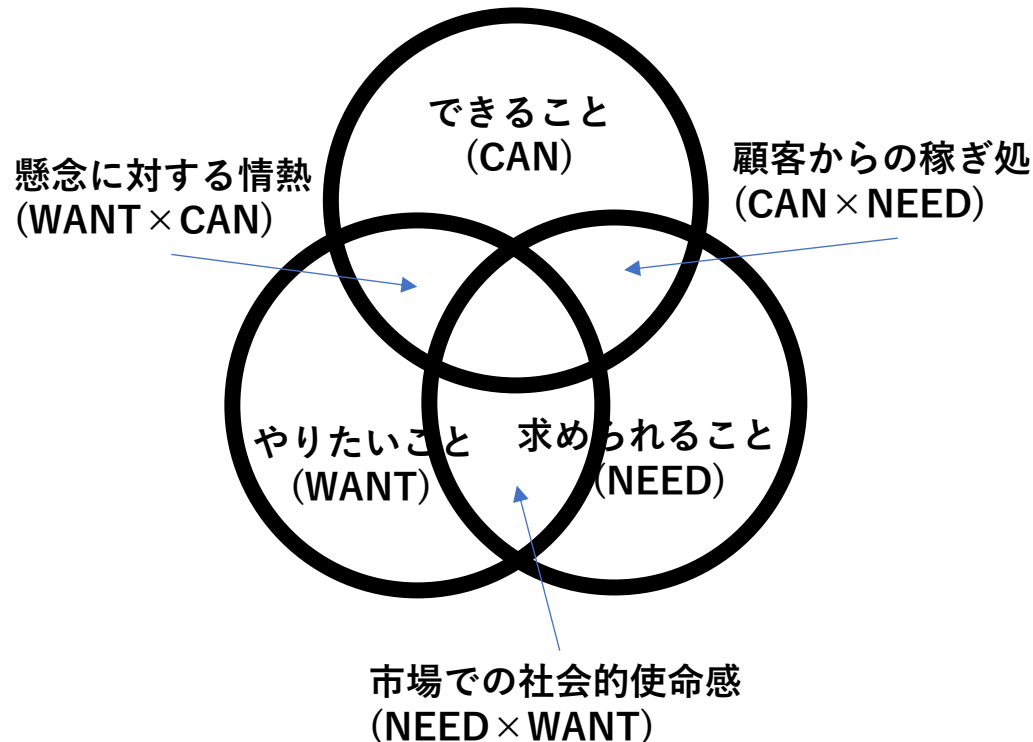


【懸念に対する情熱(WANT × CAN)】  
これからしたいこと

【顧客からの稼ぎ処 (CAN × NEED)】  
採算性のあるビジネスモデル

【市場での社会的使命感(NEED × WANT)】  
市場や競合に対する差別化

## 2.開業アイデアを重ねる



### 【懸念に対する情熱(WANT × CAN)】

- ・長年の経験により培った製法ノウハウを基に、収益性を高める工程などのオペレーションの簡素化に取り組む
- ・商品そのものに対する自社ブランドの定着による新規集客と、競合店が急増している業態の為、リピーターが離れないようクーポンやポイント発行など工夫をする

### 【顧客からの稼ぎ処 (CAN × NEED)】

- ・北海道原産の牛乳や、有機農法で直接取り寄せる農家から小麦粉を独自に仕入れられる
- ・子育てや仕事などのこなし方に余裕が出てきて、日常に少しの贅沢を求めるターゲット層に自社商品は合致している

### 【市場での社会的使命感(NEED × WANT)】

- ・原材料の生産元、流通ルートをはじめ、自社商品の製法の情報がオープンな接客をする
- ・大量消費の大型スーパーなどではなく、美味しさだけでなく一定基準のある明確なこだわりしてもらえる専門性を広告宣伝で出す

### 3.不足領域は開業専門家へ相談する

