****

**ビジネスマーケティング計画テンプレート**

マーケティング計画

会社名

番地

市区町村、州、郵便番号

webaddress.com

バージョン 0.0.0

00/00/0000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 作成者 | タイトル | 日付 |
|  |  |  |
| 電子メール | 電話 |
|  |  |
| 承認者 | タイトル | 日付 |
|  |  |  |

目次

[1. 事業概要 3](#_Toc22552680)

[1.1 当社 3](#_Toc22552681)

[1.2 ミッションステートメント 3](#_Toc22552682)

[1.3 ビジョンステートメント 3](#_Toc22552683)

[2. 課題 3](#_Toc22552684)

[2.1 問題 点3](#_Toc22552685)

[2.2 オポチュニティ 3](#_Toc22552686)

[3. 状況分析 3](#_Toc22552687)

[3.15 °C分析 3](#_Toc22552688)

[3.1.1 会社 3](#_Toc22552689)

[3.1.2 協力者 3](#_Toc22552690)

[3.1.3 顧客 3](#_Toc22552691)

[3.1.4 競合企業 3](#_Toc22552692)

[3.1.5 気候 3](#_Toc22552693)

[3.2SWOT 分析 3](#_Toc22552694)

[4. コア機能 3](#_Toc22552695)

[4.1 ケイパビリティワン 3](#_Toc22552696)

[4.2 機能 23](#_Toc22552697)

[4.3 機能 33](#_Toc22552698)

[5. マーケティング力 3](#_Toc22552699)

[5.1 ケイパビリティワン 3](#_Toc22552700)

[5.2 機能 23](#_Toc22552701)

[5.3 機能 33](#_Toc22552702)

[6. 目標 3](#_Toc22552703)

[6.1 事業目標 3](#_Toc22552704)

[6.2 販売目標 3](#_Toc22552705)

[6.3 財務目標 3](#_Toc22552706)

[6.4 コミュニケーションの目標 3](#_Toc22552707)

[7. ターゲット市場 3](#_Toc22552708)

[7.1 情報収集 3](#_Toc22552709)

[7.2 ピンポイント 3](#_Toc22552710)

[7.3 ソリューション 3](#_Toc22552711)

[7.4 バイヤーペルソナ 3](#_Toc22552712)

[8. マーケティング戦略 3](#_Toc22552713)

[8.1 購入者の購買サイクル 3](#_Toc22552714)

[8.2 ユニークな販売提案(USP) 3](#_Toc22552715)

[8.3 マーケティングミックス - 4Ps3](#_Toc22552716)

[8.3.1 製品 3](#_Toc22552717)

[8.3.2 価格 3](#_Toc22552718)

[8.3.3 プレイス 3](#_Toc22552719)

[8.3.4 プロモーション 3](#_Toc22552720)

[8.4 マーケティングチャネル 3](#_Toc22552721)

[8.5 予算 3](#_Toc22552722)

[9. 性能基準・測定方法 3](#_Toc22552723)

[9.1 パフォーマンスの基準 3](#_Toc22552724)

[9.2 ベンチマーク 3](#_Toc22552725)

[9.3 成功を測定するためのマーケティング指標 3](#_Toc22552726)

[9.4 測定方法 3](#_Toc22552727)

[10. 決算短信 3](#_Toc22552728)

[10.1 業績予想 3](#_Toc22552729)

[10.2 損益分岐点分析 3](#_Toc22552730)

[10.3 財務諸表 3](#_Toc22552731)

[10.3.1 損益計算書 3](#_Toc22552732)

[10.3.2 キャッシュフロー予測 3](#_Toc22552733)

[10.3.3 貸借対照表 3](#_Toc22552734)

[11. 付録 3](#_Toc22552735)

[11.1 研究成果 3](#_Toc22552736)

[11.2 製品仕様とイメージ 3](#_Toc22552737)

# 事業概要

## 小社

|  |
| --- |
|  |

## ミッションステートメント

|  |
| --- |
|  |

## ビジョンステートメント

|  |
| --- |
|  |

# 課題

## 問題

|  |
| --- |
|  |

## 機会

|  |
| --- |
|  |

# 状況分析

## 5C分析

### 会社

|  |
| --- |
|  |

### 協力

|  |
| --- |
|  |

### 顧客

|  |
| --- |
|  |

### 競合 他社

|  |
| --- |
|  |

### 気候

|  |
| --- |
|  |

## スワット分析

|  |
| --- |
| 内部要因 |
| 強み (+) | 弱点 (-) |
|  |  |
| 外部要因 |
| オポチュニティ (+) | 脅威 (-) |
|  |  |

# コア機能

### 機能 1

|  |
| --- |
|  |

### 機能 2

|  |
| --- |
|  |

### 能力3

|  |
| --- |
|  |

# マーケティング能力

## 機能 1

|  |
| --- |
|  |

## 機能 2

|  |
| --- |
|  |

## 能力3

|  |
| --- |
|  |

# 目標

## ビジネス目標

|  |
| --- |
|  |

## 販売目標

|  |
| --- |
|  |

## 財務目標

|  |
| --- |
|  |

## コミュニケーションの目標

|  |
| --- |
|  |

# ターゲット市場

## 情報収集

|  |
| --- |
|  |

## ピンポイント

|  |
| --- |
|  |

## ソリューション

|  |
| --- |
|  |

## バイヤーペルソナ

|  |
| --- |
|  |

# マーケティング戦略

## 買い手の購買サイクル

|  |
| --- |
|  |

## ユニークな販売提案(USP)

|  |
| --- |
|  |

## マーケティングミックス – 4P

### 積

|  |
| --- |
|  |

### 価格

|  |
| --- |
|  |

### 場所

|  |
| --- |
|  |

### 振興

|  |
| --- |
|  |

## マーケティングチャネル

|  |
| --- |
|  |

## 予算

|  |
| --- |
|  |

# 性能基準と測定方法

## 性能基準

|  |
| --- |
|  |

## ベンチマーク

|  |
| --- |
|  |

## 成功を測定するためのマーケティング指標

|  |
| --- |
|  |

## 測定方法

|  |
| --- |
|  |

# 財務概要

## 業績予想

|  |
| --- |
|  |

## 損益分岐点分析

|  |
| --- |
|  |

## 財務諸表

### 損益計算書

|  |
| --- |
|  |

### キャッシュフロー予測

|  |
| --- |
|  |

### 貸借対照表

|  |
| --- |
|  |

# 虫垂

## 研究成果

|  |
| --- |
|  |

## 製品仕様と画像

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **免責事項**Web サイトで Smartsheet が提供する記事、テンプレート、または情報は、参照のみを目的としています。当社は、情報を最新かつ正確に保つよう努めていますが、本ウェブサイトまたは本ウェブサイトに含まれる情報、記事、テンプレート、または関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または可用性について、明示的または黙示的を問わず、いかなる種類の表明または保証も行いません。したがって、お客様がそのような情報に依拠する行為は、お客様ご自身の責任において厳格に行われるものとします。 |