

「MMシート企画書」から社を決める

1. ポジショニング

2. ターゲット

3. ベネフィット

4. 基本スタンス (SWOT分析から3つ)

5. 具体化の方法 (4P程度など)

版路CO支援事例

山形県東江の
山形牛専門の焼肉店、焼肉名店「山牛」

※ 話題の味を外販で提供したい

※ ご支援となったキッカケ

山形で焼肉名店「山牛」に「焼肉」を開業しようと考えていました。

山牛で食べた感動を「家まで届ける喜び」。

基本スタンスは「3000円」

Strength (強み)

- 山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
- 山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
- 山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。

Weakness (弱み)

- 山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
- 山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
- 山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。

6. 具体化の方法 (4P程度など)

Product (製品) → 焼肉名店にする。

Price (価格) → 3000円。

Promotion (プロモーション) → SNS。

Place (場所) → 山牛。

MMシート基本情報

項目	内容
顧客分析	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
競合分析	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
会社分析	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
製品	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
価格	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
プロモーション	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
場所	山牛は100名以上の山牛専門店の焼肉店。
