

小規模事業者持続化補助金（一般型）

計画書の作成例②

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み・弱み

事務局が公表している作成例

- 強み
 - 顧客第一のサービス
日々のお客様からの意見やニーズを反映させるよう、商品の改良に尽力している。
 - 品質の高いコーヒー豆
高品質なコーヒー豆のみを扱うことにより、顧客から「香り」「味」に高い評価を得ている。
 - 手間暇をかけた焙煎
業務用焙煎機を使い、コーヒーの産地に合わせて温度管理と時間を調節しながら焙煎を行う。
加えて、焙煎前と焙煎後に欠点豆を手で取り除く選別作業を行う。
 - 充実した贈答用セット商品
贈答用の箱を10種類（小さいものから大きいものまで）用意しているため、顧客の予算などに応じて、様々な組み合わせが出来る。

事務局が公表している作成例を改善

※電子申請画面にそのままコピーしやすいように制作しています。

1. 強み

①豆自体の品質が高い

当店で、代表の調達力と目利きを活かし、安い価格帯のモカから、人気のトラジャ・ゴールデンマンデリン、高価なゲイシャまで、全て高品質な豆を揃えている。そのため、どの価格帯の商品も、「香り」「味」に高い評価を得ている。

②良質な豆を、手間暇かけて焙煎

今は、業務用焙煎機を導入。代表が、コーヒー豆の産地や特徴に合わせて、温度と時間を調整しながら、丁寧に焙煎を行っている。さらに、焙煎前と焙煎後には、手作業で、欠点豆を取り除いている。そのため、商品用のコーヒー豆の品質には、絶対の自信がある。

③贈答用セットなども充実

「顧客第一」を優先し、日々、お客様からの意見・ニーズを反映できるよう、お客様とのコミュニケーションと商品の開発・改良に力を入れている。顧客・友人にプレゼントしたいという声も多いので、贈答用セットは、定番と月ごとのものを用意し、贈答用の箱も大小10種類用意。顧客の予算や好みに合わせて、オーダーメイドも柔軟に提案している。

改善ポイント

作成例にある「顧客第一のサービス」と「充実した贈答用セット商品」は、説明したい中身が近いと感じたため、1つにまとめてみました。