**3月11日実施
販促にピッタリ！
小規模事業者持続化補助金の書き方ワークショップ「事前課題」**

ワークショップへのご参加、ありがとうございます。
ワークショップへのご参加前に、こちらのシートで「自己棚卸＆補助金で何をやりたいのか？」を

事前に考えて頂くことが必要となります。

講座の中では書き方のコツをお伝えして、その後実践ワークとなりますが、事前課題に取り組まずに参加されますと、ワークをスムーズに行うことができません。

事前課題と言っても、あなたのお仕事を振り返ったり、やりたいことを整理したりするものですので、そちらに取り組むだけでも十分に価値のあるものになります。
　書ける範囲で構いませんので、ご準備され、当日ご持参ください。

**1．あなたの自己分析**

1）自己紹介（200字程度）

自己PRを会社あるいは事業の沿革を含めて、教えて下さい。

2）事業内容（200文字程度）

現在行っている主な業務と、会社の規模・組織構造を教えて下さい。

3）今の業況（200文字程度）

現在の売上規模とその構成を教えて下さい。

4）あなたの強み（400文字程度）

箇条書きで良いので教えて下さい。想いや理念、資格、知識や経験、外部の支援体制など。

5）自社の商品の強み（400文字程度）

箇条書きで良いので教えて下さい。顧客ニーズと合致、新規性、独自性、差別化要素など。

6）顧客からの期待（200文字程度）

現在、顧客から期待されていることを教えて下さい。これが2.となります。

**2.あなたが補助金を使う理由**

1）販路開拓の事業名（30文字程度）

どんなことを補助金で行うのか、一言で教えて下さい。

2）販路開拓の取り組み（200文字程度）

誰に（対象は？）、何を（認知されたい、売りたい商品は？）、どのように（HP作成など、補助金の使い道）行うか教えて下さい。

3）販路開拓の効果

見込みを数値で教えて下さい。HPアクセス◯◯増など。

4）販路開拓で使う金額

見込みを数値で教えて下さい。最大50万円補助だと75万円。

**3.あなたが採択されるべき理由**

1）顧客ニーズ（200文字程度）

販路開拓をする商品に顧客ニーズはあるか、データを用いて教えて下さい。

2）市場の動向（200文字程度）

商品を投入する業界・市場は拡大傾向にあるか、データを用いて教えて下さい。

 3）事業の効果（200文字程度）

顧客への効果、業界への効果、自社への効果を教えて下さい。

お疲れ様でした！課題は以上です。

当日の実践ワークで使用いたしますので、お忘れなくご持参ください。