**【様式1】（2ページで作成すること）**

**Pre ベンチャーコンテスト2025 Powered by RIMIX**

**【エントリーシート】**

〔提出物〕本エントリーシート（様式1は2ページ、様式2は5ページ以内（補足資料を含む））

〔提出先〕 RIMIX公式サイト内の応募フォームから提出

〔応募期間〕 9/1(月)15:00～9/30(火)23:59

|  |  |
| --- | --- |
|  | 作成日： 　　年 　月 　日 |
| ビジネスプラン名 |  |
| ビジネスプラン概要（100字程度） |  |
| チーム名（フリガナ） |  |
| 代表者 | 氏名（フリガナ） |  |
| 大学・学校等 |  |
| 学部／研究科・回生 |  |
| E-mail |  |
| 携帯電話番号 |  |
| チームメンバー※代表者以外のメンバー名を全て記入下さい | 氏名（フリガナ） | 所属（大学・学校、学部等）※社会人は現在の所属企業・団体 | 回生 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 自己紹介※あなたとチームメンバーはどんな人？ |  |

※ 記載頂いた個人情報は、学校法人立命館個人情報保護規定により管理します。http://www.ritsumei.ac.jp/privacypolicy/

※ 【様式1】は2ページ以内としてください。

※確認事項※　以下、確認のうえチェックを入れて下さい。

**☐ このビジネスプランは他者のアイデアではなく、自ら考案したものです**

**☐ 法人登記はしていません**

**【様式1】ここまで（2ページで作成すること）**

**【様式2】（補足資料を含め5ページ以内で作成すること）**

※ 字数制限は定めませんが、【様式2】は5ページ以内にまとめてください。

※ それぞれの項目は簡潔に説明し、図や表を用いて第三者にわかりやすく提案してください。

※ 【様式2】を補足する資料を添付することができます。（補足資料を含め、全体で5ページ以内とする）

※ 記載いただいた内容は本コンテスト以外には使用しません。

|  |
| --- |
| **1. プラン発案の動機について**このプランによりどのようなことを目指すのか、プラン発案のきっかけや動機、想いを踏まえて説明してください。 |
|  |
| **2. プランの内容について**提供する商品や技術、サービスの具体的内容およびそれらの特徴について説明してください。 |
|  |

|  |
| --- |
| **3. 顧客層／ターゲット市場について**（1）商品や技術、サービスの需要があると想定される顧客層を記入してください。またその顧客層にとってどのようなメリットがあるのかを説明してください。  |
|  |
| （2）市場での競争相手との違いやプランの有利な点について説明してください。 |
|  |
| （3）顧客へのアプローチ方法について説明してください。 |
|  |
| （4）事業規模や収益の見通しについて説明してください。 |
| 　 |

**【様式2】ここまで（補足資料を含め5ページ以内）**

|  |
| --- |
| **アンケート （選考には関係ありませんので、自由に記載ください）**1) 「学生ベンチャーコンテスト/Preベンチャーコンテスト」はどこで知りましたか? （複数回答可／今後の募集活動の参考にさせていただきます） |
| ☐ a) 教職員からの薦め☐ b) 知人・友人からの紹介☐ c) 検索サイト（Google, Yahooなど☐ d) ビジネスコンテストまとめサイト（分かれば名称： ）☐ e) EDGE+Rプログラム☐ f) manaba+R☐ g) RIMIXホームページ☐ h) その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| 2) 「学生ベンチャーコンテスト/Preベンチャーコンテスト」に応募した理由は? （複数回答可／今後より魅力的なコンテストにするため参考とさせていただきます） |
| ☐ a) 自分のプランについて評価や実現可能性を知りたいため☐ b) ベンチャーコンテストの審査員からコメントを得て、プランの改良につなげたいため☐ c) 賞金が魅力的だったため☐ d) 指導教員からの薦め☐ e) 所属する大学で単位として認められるため☐ f) 就職活動で有利なため☐ g) その他（ ） |
| 3) 他のビジネスプランコンテスト等に応募したことはありますか。 |
| ☐ a) ある（名称： ）☐ b) 今後応募する予定（名称： ）☐ c) ない |

**【アンケート】（自由記述）**

ご協力ありがとうございました。