／TRY6／チャレンジShop&Café　応募用紙　《平成 29 年度　第 1 次募集》

TRY6チャレンジShop＆Cafe 御中　　2017年　　月　　日申込

申込者住所	〒
法人名	※法人の場合のみ記入
ふりがな 代表者氏名	
生年月日	（満　　歳）
電話番号	※原則、携帯電話番号を記入
FAX番号	
E-mail	

申込印

顔写真貼付
3×4cm

【ご注意】
・申込印は印鑑登録した実印です。
（法人は法人代表印、個人は個人の実印）

TRY6 の募集要項ならびに主催者の指示を遵守する旨確約のうえ、下記のとおり出店を申込みます。

1.応募カテゴリー ※いずれかに○	(a) 新たに起業を志す方　(b) 新商品・新サービスや新事業・新業態の展開を予定する方 (c) 第二創業を目指す方　(d) 復興・自立に向けた商品を販売支援したい方
2.希望区画 ※該当するものに○ ※区画は事務局選考となります。	・ショップ 1区画　・ショップ 2区画 ※AB区画またはBC区画でオーナーチャレンジにて週5日以上常駐できる方 ・カフェ区画(喫茶スタイル)　・カフェ区画(スイーツショップスタイル) ・カフェ区画(＿＿＿＿＿＿ｽﾀｲﾙ)＋ショップE区画(物販) ※オーナーチャレンジにて週5日以上常駐できる方 ※＿＿に「喫茶」または「ｽｲｰﾂｼｮｯﾌﾟ」と記入ください。※申込状況により希望に沿えない場合があります。予めご了承ください。
3.出店形態　※いずれかに○	・単独出店　・共同出店　※共同出店のみ出店者リスト(氏名または法人名、住所、電話番号)を添付してください。
4.出店希望期間 ※応募状況により出店期間を調整する場合があります。	**オーナーチャレンジ** ※希望の期間 全てに○ ・前期:平成29年5月9日(火)～10月8日(日)　・後期:10月17日(火)～平成30年3月18日(日) ・通期:前期+後期の期間　※10/9～10/16も営業を望みますか? ⇒ 望む・望まない **ショートチャレンジ** ※希望のクール全てに○ ⇒ 下記の内、合計（　　）クールの出店を希望 ・第1クール：5/9～6/8　・第2：6/9～7/9　・第3：7/11～8/9　・第4：8/10～9/7 ・第5：9/8～10/8　（入替期間：10/9～10/16）　・第6：10/17～11/12　・第7：11/14～12/14 ・第8：12/15～1/18　・第9：1/19～2/18　・第10：2/20～3/18 ※出店は1クール(約1ヶ月)単位で連続する最大4クールとなります。※第8クールは表示の期間に年末年始の臨時休業日も含まれます。 ※搬入・搬出日を含めての出店期間となります。ただし、第1・第6クールの方は、出店期間に別途4日間の搬入期間があります。また、第5・第10クールの方は、出店期間に別途4日間の搬出期間があります。
5.常駐可能日数	週に＿＿＿日 ※定休日（月曜）を除く１週間の中で、常駐できる日数を記入してください。
6.ショップ名（屋号）	7.ジャンル　ex. アクセサリー、食品、マッサージ
8.ショップ情報	①　販売する商品（サービス）／価格（税込）／特徴　※別紙添付でも可能です。 ②　ショップのWEBサイト・SNS　※URLを記入
9.お店のコンセプトやアピールポイント	
10.今回応募した動機	
11.将来の展望 ※該当するものに○	・直営店の開店　・委託販売　・ネットショップ　・その他(　　)　・未定
12.出店に際しての備考や特記事項 ※選考に際して考慮してほしいことがあればご記入ください。	13. 搬入機器名と消費電力 W/h ※正確に記入ください ex. 卓上ライト(10W)、パソコン(70W)、オーブン（1330w） ※不正確な場合、機器が使用できない場合があります。 ※上記、消費電力を足した合計＿＿＿＿＿＿W/h
14.食品衛生責任者手帳の有無	・有　・無　※カフェ区画 希望者のみ、いずれかに○。「無」の場合、食品衛生責任者の講習を受講する必要があります。
15.代表者職歴 ※職歴のない方は経歴	

16. TRY6での事業活動と目標

TRY6にお店を持つことをイメージして計画してください。目標を立てて収支計算を行い、それを達成するために、どんな集客方法や販売方法等が考えられるか記入してください。

① TRY6出店で見込む1ヶ月あたりの収支計画（資料添付でも可）

(※1) 販売管理費＝TRY6共益費、宣伝広告費、消耗品、雑費、通信配達費、人件費、福利厚生費　etc

	費目	金額(円)	内訳・算出根拠・
収入	売上高		
支出	商品原価		
支出	(※1)販売管理費		
計	営業利益		

②　販売する商品（サービス）はどんな顧客（年代・性別・ニーズ等）へ向けていますか。

③　出店中、上記②の顧客に自店を知ってもらい、初めて来店してもらうための工夫を記入してください。

④　お客様に再来店してもらうための工夫や、ロコミ化するための工夫を記入してください。

17.TRY6で取扱う商品やサービスで、これまでに出店したイベントや販売経験を教えてください。

販売経験：あり ／ なし（いずれかに○。ありの場合は詳細も記入してください。ex. 2016年3月出店：新寺お薬師さん市　売上11,500円）

18.TRY6の出店者募集を何で知りましたか？ ※(　)内に具体名をご記入ください。

チラシ(※取った場所　　)、雑誌･フリーペーパー(　　)、市政だより(　　)
施設(　　)、WEB・SNS(　　)、紹介(　　)、その他(　　)

19.面談可能な日時のマス全てに○を記入してください　※面談は1者ずつ15分程度を予定しています。※網掛け以外の日時を選択してください。

	10:00～12:00	13:00～15:00	15:00～17:00	17:00～19:00
※予備日 4月11日（火）→	－			
■面談日 4月12日（水）→				
※予備日 4月13日（木）→	－			

お申込みの際は「応募用紙（本紙）」および「販売する商品・価格のリストや商品（サービス提供時）の写真、ショップカード等の参考資料」を下記宛に郵送またはご持参ください。　※お送りいただいた資料は返却いたしませんので、予めご了承ください。

■お問合せ・お申込み先：　TRY6 チャレンジ Shop&Café　TEL:022-395-6121(受付 10:30～18:30)、FAX:022-395-6102
担当：栗田直樹、佐々木竜二　※月曜定休
〒980-0021　仙台市青葉区中央 2-10-24　ガスサロン内１階（まちくる仙台内）
ホームページ
https://machi-kuru.com/try6