

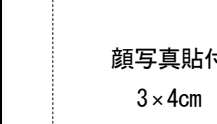
／TRY6／チャレンジShop&Café 応募用紙

《平成 30 年度 第 1 次募集》

TRY6チャレンジShop&Cafe 御中

2018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
F A X 番 号	
E - m a i l	

 申込印 印鑑登録した実印を 押印してください 法人は法人代表印 個人は個人の実印	 顔写真貼付 3×4cm
--	---

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。

[illegible]

11.将来の展望 ※該当するものに○		・直営店の開店 ・催事やイベント販売 ・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)、オープン (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.代表者職歴 ※職歴のない方は経歴					
15. TRY6での事業活動と目標					
TRY6に出店する期間中にどのくらいの売上を見込み、行動に移すか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ヶ月あたりの収支目標（別紙資料添付も可） (※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 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	販 売 管 理 費 (※1)				
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、口コミ化するための工夫を記入してください。					
16.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ネットショップなど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. 2017年10月出店：お薬師さん市 売上16,000円、ミンネ(ネットショップ)：月平均売上30,000円)					
17.TRY6の出店者募集を何で知りましたか？ ※いずれかに○。()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、E企業だより					
TRY6のFacebook広告()、WEB・SNS()、紹介()、その他()					
18.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。					
	9:20～12:00	13:00～15:00	15:20～17:00	17:00～18:15	
■面談日 4月12日（木）→					
お申込みの際は「(1) 応募用紙(本紙)、(2) 販売する商品・価格のリスト、(3) 商品(サービス提供時)の写真、もしあれば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		