

<起業家塾@もりおか カリキュラム>

開催日時	テーマ
<p align="center">第1回 10月6日(木)</p>	<p>1. 起業をするとはどういうことか? サラリーマンとの違い 起業は「楽しさ」も「苦しさ」も3倍!</p> <p>2. 起業のプロセスを理解する (1) 起業の領域の決定 (2) 商品を具体的に検討する(誰に・何を・どのように)</p>
<p align="center">第2回 10月13日(木)</p>	<p>3. 起業のプロセスを理解する (1) 事業性の確認(実際に儲かるの?売れるの?) (2) 必要な資金の手当 (3) 実行計画策定 (4) 起業(月単位など短いサイクルでPDCA)</p>
<p align="center">第3回 10月20日(木)</p>	<p>4. 事業の本質は、「顧客の要求を満たすこと」 (1) 時代によって要求は変わる。 (2) 「顧客の要求」は「商品そのもの」だけではない。 (3) 「誰に?」。ターゲットが変われば、「要求」が変わる。</p>
<p align="center">第4回 10月27日(木)</p>	<p>5. 事業開発・商品開発の発想方法 6. 最低限の数字管理 7. 事業タイプ別の注意点</p>
<p align="center">第5回 11月4日(金)</p>	<p>◆ワークショップ1:自らの「事業スケルトン」作成1 本音のWHY表出→顧客と提供商品・サービス→一覧表に記入 →想定価値を埋め込む→有力事業のユニット化 →事業ユニットの増強と深耕 →宿題=顧客インタビュー・日程化→実行計画の策定</p>
<p align="center">第6回 11月10日(木)</p>	<p>◆ワークショップ2:計数化・日程化 ・計数化(収支計画・資金計画) 収支計画の作成と確認→資金確保について ・日程化→実行計画の策定</p>