

＜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 前期：6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 前期：6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 後期：6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 後期：6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 後期：7月4日（木）</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 後期：7月11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>