

ビジネスプラン構築講座 受講者募集

岩手県内の起業者や起業準備者を対象として、「自身のビジネスモデルの深耕を図ること」をテーマに実践的講座を開催します。各講座では代表的なビジネスフレームワークを解説し、各自のビジネスモデルに落とし込み、ブラッシュアップをする講座と実習を行います。この機会に自分自身のビジネスを客観的に見つめ、事業を推進しませんか。

スケジュール

7/13 (土)	マーケティング基本戦略	主に SWOT 分析の実施
7/27 (土)	マーケティング実行戦略	主に STP 分析の実施
8/10 (土)	ビジネス環境分析	主にカスタマージャーニーマップの作成
8/24 (土)	財務戦略	主に損益分岐点分析にフォーカスした講座と実施
9/8 (日)	ビジネスモデル全体像の整理	ビジネスモデルキャンパスの作成

時間

各回 13 時から 16 時
(講座終了後希望者に個別相談を実施)

場所

盛岡市産学連携研究センター (コラボ MIU) 会議室

受講料

無料 (岩手県起業家人材育成事業のため)

申込期間

2024 年 7 月 8 日 (月) まで

対象

起業準備者・起業したばかりの人・学び直しをしたい経営者等

定員

30 名

お申し込みはこちら



主催：岩手県

運営：株式会社イノベーションラボ岩手 お問い合わせ：info@iliwate.co.jp

岩手大学内のコラボ MIU と県立大学前の IPU イノベーションセンター内に事務所を構える岩手大学発ベンチャーです。大学生や若手社会人を中心に人材育成のスクール運営や県内大学生の交流コミュニティを運営しています。

講座概要

ビジネス環境分析：おもに SWOT 分析の実施

自社の外部環境と内部環境を 4 つの要素で要因分析することで、既存事業の改善点や伸ばすべきポイント、新規事業の将来的なリスクなどを発見することができます。

マーケティング基本戦略：おもに STP 分析の実施

マーケティング戦略の立案の際に使われる分析方法。市場や顧客について分析し、戦略を決定していくことができます。

マーケティング実行戦略：おもにカスタマージャーニーマップの作成

ターゲットがサービス利用に至るまでの一連のプロセスを言語化し、見える状態へ。見込み顧客の心理状態を把握し、適切なタイミングかつ適切な方法でコミュニケーションを図ることができます。

財務戦略：おもに損益分岐点分析にフォーカスした講座と実施

事業の持続可能性のために、適切な売上目標とコスト構造のバランスを検討し、利益が出るモデル構築ができるまでのステップを掴むことができます。

ビジネスモデル全体像の整理：ビジネスモデルキャンバスの作成

事業の全体像を整理することで、どのような顧客に対して、どのような価値提案を、どのようなチャンネルで提供し、どのように収益を上げていくかについての洞察力を得ることが出来ます。

各回のタイムテーブル

40 分：講座

60 分：フレームワークに従った個別ワーク / 講師からのアドバイス

40 分：受講生同士での対話・情報共有・講師からのフィードバック

10 分：まとめと次回の課題

＝計 180 分程度の講座を想定（※フィードバックやブラッシュアップの時間で個別相談にも応じます。）

講師略歴



高橋和氣（株式会社 Wakey 代表取締役）

大学生の人材育成スクールでの講師に加えて、2021 年度～2022 年度は、岩手県信用保証協会の専門派遣アドバイザーとして、県内企業 5 社の「マーケティング戦略」や「企業会計」をサポート。同協会の創業支援セミナーの講師にも就任している。また「東北食べる通信」「kanakeno」「盛岡という星で」等、新規事業が立ち上がる際にプロジェクトメンバーとしてコミットし推進役となるなど、新規プロジェクトや起業者に対する実践的なアドバイスを行っている。

申込締切：2024年7月8日（月） 定員：30名
お申し込みはこちらから

