

セミナー提案書

“想い”を伝えるマーケティング

「ことのは塾」

【目的】

- ・「失敗の少ない起業法」を知ってもらうことで、地域の起業の数を増やしたい
- ・本気度の高い起業者を増やし、起業の機運を高める
- ・しっかりと利益の出る事業に育て、融資や雇用拡大、税収アップにつなげたい



【提案するセミナータイトル・概要】

やるべきコトを断捨離！～ “起業”のためにコレだけしよう

--- アメリカで標準となっている起業法、『リーン・スタートアップ』の手法を知り、起業に本当に必要なことを知ります



【参加者】

- ・これから起業を希望されている方
- ・企業の中で新商品開発を担当されている方
- ・起業した後、目論見通りの売り上げや利益が出ていない方
- ・起業者の支援をしている方

【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 起業の失敗の理由を知ることができる
- 2) 失敗の少ない起業の方法を知ることができる
- 3) 起業や売り上げアップに向けて、実際にやるべきステップがわかる



【セミナー内容案】

所要時間：90～150分

(※ 実践の時間をどれだけ取るかによって変動します)

- 1) 起業の失敗学～どんな理由で起業は失敗するのか？
- 2) 起業の成功確率は上げられる！～リーン・スタートアップという手法
- 3) 賢い起業者は、“上手に失敗”している？
- 4) あなたのお客様が「買ってくれるモノ」を知る方法
- 5) 【ワーク】顧客インタビューをしてみよう

【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」（有限会社 ビーサイド・ライブ） 山梨栄司（やまなし えいじ）

商品やサービスに込められた“想い”を上手に伝えることで売り上げを伸ばすサポートビジネスを2003年に起業。静岡をはじめ、全国各地で販売促進や起業のサポートを行っている。支援現場で得られたノウハウをわかりやすく伝えることに定評がある。



<http://kotonoha-juku.co.jp/>

（「ことのは塾」と検索して下さい）

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.co.jp