

# 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）

1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

横浜国立大学 教育学部卒業後、マーケティング企業勤務を経て、2003年に独立。

“効率”ではなく、「好き」、「楽しい」、「熱くなる」などの“想い”を大事にしたマーケティングで、数多くの企業・店舗の目標達成を実現している。得意分野は「顧客コミュニケーション」。

商品や仕事に込めた“想い”を伝え、お客様と対話することで「応援される商品」を作り出していく手法に定評がある



<https://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