

平成29年度「働く女性活躍応援セミナー」

起業・創業支援セミナー

～自分のスキルを活かして、独立したい方に～

株式会社ビッグバン
中小企業診断士

川上 実

創業を成功させるためには、
事前の計画をしっかりと立てることが重要です。
目標をしっかりと定めて、その達成に向けた
ビジネスプランを考えましょう。

事業コンセプトの本質

演習-1

あなたが創業する事業を次の項目にしたがって定義してください。

①ターゲット顧客

Blank dotted box for defining target customers.

②ターゲットとする顧客の重要な問題

Blank dotted box for defining important issues for target customers.

③顧客が問題を処理するために何を提供するのか

Blank dotted box for defining what to provide for customers to solve their problems.

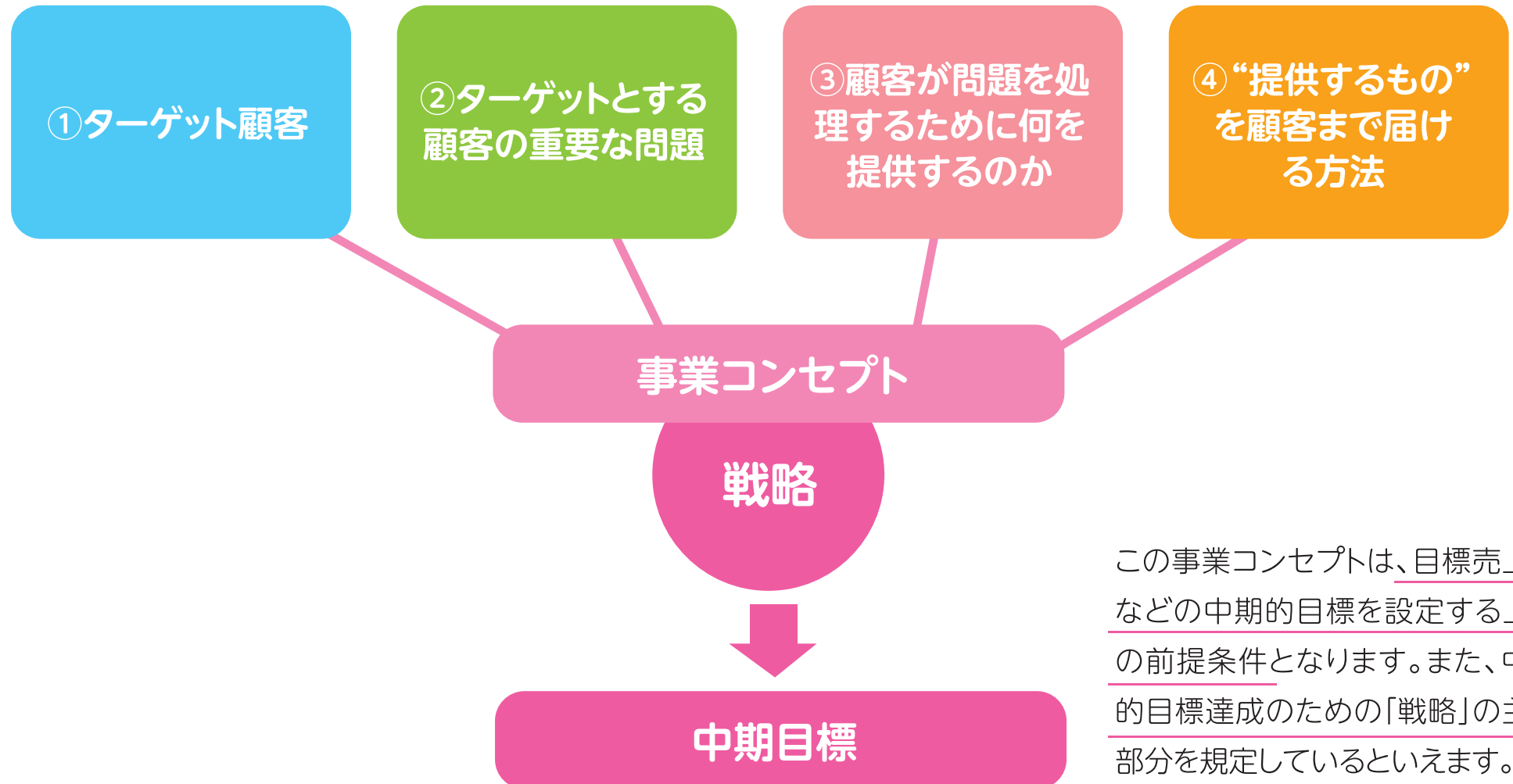
④“提供するもの”を顧客まで届ける方法

Blank dotted box for defining the method to deliver the provided value to customers.

事業コンセプトの本質

事業コンセプトの定義

演習-1の①、②、③、④によって定義された事項が“事業コンセプト”といえます。



活動スケジュールの策定

創業前、そして創業後の活動スケジュールを作成します。
ここでの策定項目は、以下の内容となります。

- ①活動内容（何を What → どのように How）
- ②活動担当者（誰が Who）
- ③活動期日（何時 When）
- ④活動場所（活動場所 Where）
- ⑤活動目的（何のために Why）

【参 照】

●シートNo.05 創業のための活動スケジュール表

創業や事業の経験がない人にとって活動スケジュール、特に①の“活動内容”を策定することは簡単ではありません。
次の手順で“活動内容”及び活動担当者、活動期日、活動場所を策定してみてはいかがでしょうか？

プロモーション活動の考え方

1. プロモーションとは

プロモーションは、顧客とのコミュニケーションの一部であり、製品、サービスに対する意識や関心を高め、購買を促進するメッセージのことを指します。

通常、プロモーションの手段は、次の4つに大別されます。

■ 広告・宣伝

■ 人的販売

■ セールス・プロモーション（販売促進）

■ パブリシティ

広告、販売促進のインセンティブ、褒賞Webサイト、Eメール、販売員、PRなどが用いられます。

プロモーションには2つの効果が求められます。

● 製品に対する注意を喚起すること ● 購買行動を起こさせること

しかしながら、この2つの効果をとともに満たすプロモーションは実はさほど多くないのが現状です。

2. 提供する商品とプロモーション活動の関係

サービス商品の提供には「サービス品質の評価」がとりわけ重要になります。モノ商品では、購入以前のプロモーションの働きかけにより、顧客が知覚する品質水準を高めることができますが、サービス商品では消費後の口コミなどのコミュニケーション活動が次回購買に重要な影響を与えるからです。