

平成30年度
かしはら
創業塾

最短・最速で創業までもっていききたい方!! 一度でも創業塾を受講された方!! 何かなんでも創業したい方!!

創業を成功に導く **ための3日** 集中特訓塾

開催日時 平成30年 12月8日(土)・15日(土)・22日(土) 各日 10:00~17:00

point
01

熱意

ワクワクする
ビジョンを持つ

point
02

自信

出来ること・やりたい
ことをノウハウ化する

point
03

覚悟

自分がやり遂げると
自分に誓う。

全てを言語化して、アクションプランにまとめる。そして、あとは、肅々・坦々・コツコツと実行するだけ。

開催概要

開催場所 榎原商工会議所 4階会議室

対象者

- 何かなんでも創業したい方
- 創業はしたが、計画通りにいかずに頭をかかえる状態の方
※税務署に開業届提出後、概ね5年未満の方

受講条件

事業計画書を有している事 ※事業計画書の完成度は問いません

定員 12名 ※先着順・定員になり次第締め切ります
※最小催行人数:4名

受講料 10,800円(税込) ※受講料はセミナー初日に徴収します
※欠席されても受講料は返金致しません
(テキスト代含む) ※お釣りのないようにご準備下さい

講師 中小企業診断士 志賀公治氏
(コンサルティング・パートナーAUBE 代表)

受講特典

本セミナーを受講された創業者で、以下の支援要件を満たした方の中から審査の上、「3名」に限り事業支援を行います。

支援内容

- ①創業者 創業支援金 10万円
- ②すでに創業されている方 事業改善支援金 10万円

支援要件

- ①本セミナーを受講した後、アクションプランを提出すること
- ②かしはら創業塾(特定創業支援事業)を修了していること
- ③榎原市内で開業する(している)こと
※創業者は平成31年3月31日までに開業届を税務署に提出すること
- ④榎原商工会議所の会員になること
※その他、要件があります。
詳しくは、榎原商工会議所までお問い合わせ下さい。

申込方法

FAXの場合 裏面の申込書に必要事項を記入し、榎原商工会議所までFAXにて申込み。

インターネットの場合 かしはら創業塾特設サイトの申込みフォームから申込み。URL <http://www.kashihara-cci.or.jp/かしはら創業塾/>

申込者には当所より連絡がない限り、受講の確定とします。受講者には、開催日の約7日前までに「受講について」のご案内を郵送にて送付します。

申込締切日 平成30年 11月30日(金)

お問合せ
お申込先

榎原商工会議所 榎原市久米町652-2

TEL 0744-28-4400 FAX 0744-28-4430

URL <http://www.kashihara-cci.or.jp/かしはら創業塾/>



会場施設について

●会場施設には駐車場はございません。隣接する市営駐車場(自己負担)または公共交通機関等をご利用下さい。

主催:榎原商工会議所 共催:公益社団法人葛城納税協会 協力:榎原市



創業を成功に導くための 3日集中特訓塾 カリキュラム

1日目 12/8 土

ワクワクする「わが社のビジョン」を策定して『熱意』を磨く!

テーマ 〈現状を把握〉 自分を棚卸する

内容 【自分の強み、機会を知るために事業計画書を基に現状を把握する】

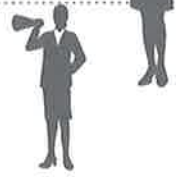
- ①つまり、自分は何をする人なのか
 - 肩書・プロフィールを整理する
 - 人に誇れること
 - 譲れないこだわり
 - 自分ならではの特徴
- ②グループ内発表



テーマ 〈理想の確認〉 自分がやりたいこと、事業環境を今一度確認する

内容 【創業に向けた自分の理想(夢)を再確認する】

- ①経営理念を固めてブレない心をつくる!
 - なぜ“会社”を始めたいのか
 - 絶対に譲れない思いやこだわりは何か
 - 自社ならではの特徴は?
- ②つまり、わが社はこんな会社
 - お客様に何をもちたしたいのか
 - 世の中のどんなニーズに対応しているか
 - わが社が一番得意なことは何?
- ③自分の事業の魅力とは何か
 - 競合他社と違うポイント
- ④グループ内発表



2日目 12/15 土

開業後の課題解決策を見出し、事業計画をブラッシュアップ!“やれる”という「自信」を磨く!

テーマ 〈課題の洗い出し〉 やりたいことを実現するために、今足りないことは何かを知る

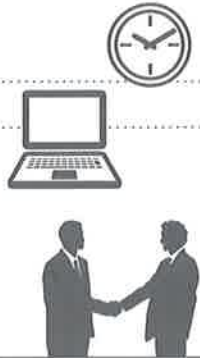
内容 【開業後の一番の課題、集客を考える】

- ①とにかく集客!何を言っても集客!
 - 顧客を理解する
 - 顧客は誰?どこにいる?
 - 顧客のために何ができるのか
 - 商品からどうやって収益をあげるのか
 - どのように商品、サービスを設計するべきか
 - 信頼、協力してくれる人とのつきあい方は決めてあるか
 - いつ、どのような広告・宣伝をするのか

【まさかの時の備えを万端にしておく】 ●保険や年金

【現状と理想とのギャップ、何が課題かを分析する】

- ①開業してから困らないように、今足りないことは何かを認識し、対策を立てておく
 - 店舗、設備に関する課題は見えているか
 - 商品、サービスに関する課題は見えているか
 - 集客に関する課題は見えているか
 - 仕入れに関する課題は見えているか
 - スタッフに関する課題は見えているか
 - 運転資金に関する課題は見えているか
 - 協力者に関する課題は見えているか
- ②事業計画書をブラッシュアップする
- ③グループ内発表



3日目 12/22 土

事業コンセプトとアクションプランを発表・宣誓することで『覚悟』を磨く!

テーマ 〈解決策〉 今、足りないことをどう埋めるのかを考える

内容 【現状と理想のギャップ、課題の解決策を考える】

- ①グループワークによる解決策の検討
- ②各自のプレゼンによる事業計画固め
- ③アクションプランの作成、発表

かしはら創業塾

創業を成功に導く 創業後もう一步先に進める ための
3日集中特訓塾

FAX | 0744-28-4430

申込締切日 | 平成30年11月30日(金)

参加者名	(ふりがな)	年齢	歳
住所	〒	現在の職業	
電話番号		メールアドレス	
創業予定時期	開業予定(平成 年 月ごろ)		開業済(平成 年 月)
創業予定業種			
創業予定事業内容 又は事業内容 (詳しくご記入下さい)			

※ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供の為に利用するほか、参加者の実態調査・分析の為に利用させていただきます。

また、セミナーでの写真撮影したものを当所のホームページ、広報誌「かしはら商工ニュース」において公開する場合がございます。

※ご記入頂いた個人情報内、「参加者氏名」、「現在の職業」、「創業予定時期」、「創業予定業種」については、セミナー講師(専門家)に提供致します。