

創業塾も相当の回数を重ねて来ており、今後の開講の於いては「受講者の目的とレベル」に合わせて講座コンセプト（誰に、何を、どのように）を練り、ある程度明確にした開催が必要と考えます。その様な考え方を組み込んで、WCGから「創業塾の統合プログラム」をご提案致します。

WCG創業塾プログラムの構成・特徴：ニーズを踏まえた統合メニュー

WCGからグループの「智恵と時間」をかけて開発した、「創業塾 統合プログラム」をご提案いたします。開催コンセプトに沿って、メニューの「選択・組合せ」ができます。

①開催目的に沿った統合化プログラム

次のメニューを基にカスタマイズする

②受講者のレベル・目的に応じるオプションメニュー

(a) 事業プラン作りの演習事例：縦軸

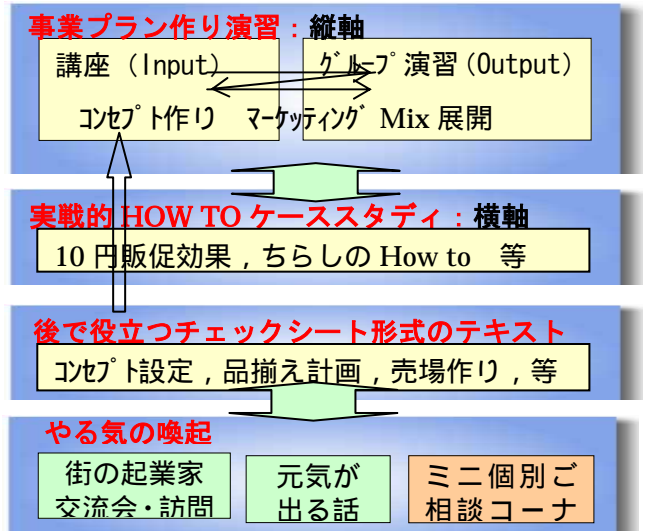
受講者が想定している業種に近い演習ができるように下記より「最大3事例」を平行して実施

- ・物販：ファッション雑貨、焼き立てパン屋、リサイクルショップ、登山・ハイク用具
- ・飲食：そば屋、サービス：リラクゼーション

(b) ケーススタディ：横軸

ステップアップ用の実践的 HOW TO を事業プラン作成に横軸としてオプションで組み込む

- ・販売促進：10円セール効果測定、ちらし・ポスティング、E-MailマーケティングのHOW TO
- ・顧客管理：名簿作り、活用法、パソコン活用
- ・係数管理：資金繰り、損益分岐点

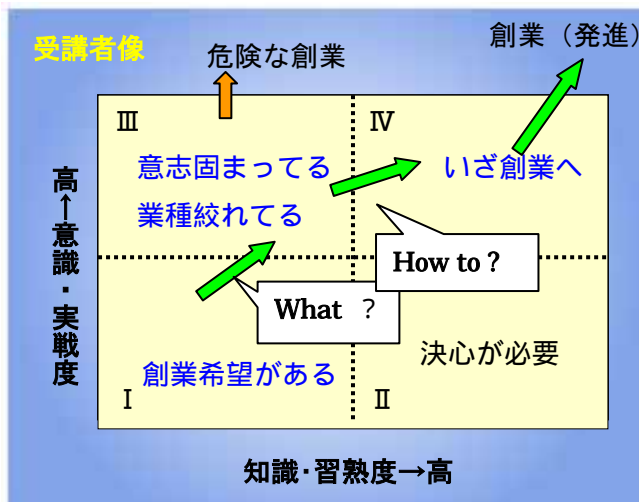


- ③後で役立つチェックシート形式の Input テキスト
- ④演習主体の繰返し体得型のプログラム

創業塾プログラムの組み方：受講者のニーズ・レベルに合わせて構成

①「創業の What」主体のスタートアップコース

②「創業の How to」主体のステップアップコース：



プログラム：1コマ = 3H、

■部：講座 + 事業プラン作りグループ演習

研修テーマ	コマ	内容・進め方
オープニング	1	創業とは、等
元気がでる話	1	商売の秘訣、等
起業家訪問	2	2社、創業の実際、質疑
事業環境分析の狙い・方法	1	演習事例説明・理解 自己の強み、事業見通し
コンセプトの狙い・立て方	1	コンセプトの枠組み 誰に、何を、どの様に
販売形態への展開法	1	品揃え、販促、店舗作り等への実践的展開
売上計画・収支・資金計画	1	売上予測、開業・運営経費、利益・返済計画
事業プラン纏め	1	事業計画書完成
事業プラン発表	1	各グループの発表会 ミニ個別相談受付

コース名	事業計画演習事例	Input 講座	ケーススタディ	その他
スタートアップ	1事例、但し研修主対象者を考慮	創業の What 体得のためある程度丁寧に行う	10円販促効果等2ケース程度	人脈形成を配慮。グループで企業訪問・演習等
ステップアップ	Max 3事例、受講者が選択可	テキストの枠組み・何が書いてあるか、利用法等を伝えて時間節約	実践的 HOW TO 体得のため重視、約5ケース	特別メニュー ・パソコンの実践的活用、 ・マネジメントの基礎