

1

6月8日（日）
10:00～12:00

アイデアを形にする

参加者自身の経験や強みを掘り下げ、事業アイデアの種を見つける。アイデアを具体化し、ビジネスの骨子を考える。

2

6月22日（日）
10:00～12:00

顧客を理解する

ターゲット顧客のニーズを深く理解し、提供する価値を明確にする。インタビューやアンケート調査の方法を学ぶ。

3

7月13日（日）
10:00～12:00

事業計画を立てる

事業計画書の作成方法を学ぶ。事業の目標、戦略、行動計画を具体的に落とし込む。

4

7月27日（日）
10:00～12:00

資金調達を考える

事業に必要な資金をどのように調達するかを学ぶ。補助金、融資、クラウドファンディングなど、様々な選択肢を検討する。

5

8月8日（金）
19:00～21:00

広報・PR戦略

事業の認知度を高め、顧客を獲得するための広報・PR戦略を学ぶ。SNS、ウェブサイト、プレスリリースなどの活用方法を検討する。

6

9月7日（日）
10:00～12:00

成果発表会

各参加者が自身の事業計画を発表し、互いにフィードバックを行う。参加者同士の交流を深め、今後の協力関係を築く。



各回の間に、個別相談やオンラインコミュニティでの質疑応答の機会を設けることで、参加者の学習効果を高めます。



講師は、起業経験者や専門家を招き、実践的な知識と経験を提供します。



参加者同士の交流を促進するため、グループワークや交流会の時間を多く設けます。