

# TOKYO 起業塾 入門コース

2017.  
10.22 (日)

あなたのアイデアを形にする  
最初のステップを踏み出しませんか？

**起**業する際に優れたアイデアをお持ちの方はビジネスも成功すると思いがちです。しかし、アイデアがいくら優れたものでもビジネスが成功するとは限りません。莫大なお金と時間を費やしたにも関わらず売れない、というのは残念ながらよくある話です。そして、アイデアを形にするためのステップを踏むことで、そういった失敗を避け、成功への道を進むことができます。

**今**回は、アイデアを検証しながら顧客ニーズを明確にし、ビジネスモデルを構築していただくための講座です。実際に顧客と対話し誰のために製品・サービスを開発していくかを検証し、また、試行錯誤しながら独自のビジネスモデルを構築していく手法を学ぶことができます。

受講料

2,000円  
(税込)



総合商社、シリコンバレーおよび国内のVCにおいて20年以上にわたって一貫してリスクの高い新規事業の立ち上げと日米・アジアにて幅広くベンチャー投資活動を行う傍ら個人的に「顧客開発モデル」を中心とした講演、レクチャーを精力的に行ってきたが、2014年満を持してラーニング・アントレプレナーズ・ラボ(株)を共同設立。

東京理科大学工学部卒。McGill大学経営大学院修了。早稲田大学客員教授、名古屋大学客員准教授。訳書に『アントレプレナーの教科書』、『スタートアップ・マニュアル』(翔泳社)、『リーン顧客開発』『リーンブランディング』(オライリー・ジャパン)、『クリーンテック革命』(ファーストプレス)等。



堤 孝志 / Takashi Tsutsumi  
ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ(株)  
代表取締役

# TOKYO起業塾入門コース

## セミナー概要

- 新規事業の失敗事例を教訓とし、仮説・検証を効率的に行う方法を学びます。
- 自分のアイデアをビジネスモデルに落とし込むためのフレームワークを学び、実際にビジネスモデルの構築に挑戦します。
- 顧客ニーズのメカニズムの学習と顧客インタビューの方法を学び、ワーク形式で実践も行います。

## 受講にあたっての注意事項

- ① 取り組もうとするビジネスアイデアをもとにビジネスモデルを検討して参加者の前で発表してもらうことがありますので、アイデアを話したくない方の参加はご遠慮ください。
- ② 申込の際に**あなたが考えている製品又はサービスを説明する簡単な資料**(A4一枚)のご提出が必要になります。  
※ 詳細はHPをご確認ください。
- ③ 開催日までの事前課題があります。  
※ ②とは別の課題となります。詳細は申込後にお知らせいたします。
- ④ 遅刻しての参加は出来ません。

## 開催概要・お申込み方法

**募集対象** 東京都内在住又は都内での起業を目指す想いがあり、事業アイデアがある方

**日時** 2017年10月22日(日)  
10:00 ~ 16:30(お昼休憩1時間)

**会場** 明治安田生命ビル低層棟 **1階**  
TOKYO創業ステーション Startup Hub Tokyo  
イベントスペース(東京都千代田区丸の内2-1-1)

**持ち物** 事前課題、筆記用具

**受講料** ¥2,000-

**定員** 50名(定員になり次第、受付を終了させていただきます。)

**申込期間** 2017年 ~~9月21日(木)まで~~ **10月17日(火)まで受付延長**

**申込方法** 受講者募集ページ  
(<https://tsseven.tokyo-kosha.or.jp/>)内の「申込フォーム」にて受付。



主催: (公財)東京都中小企業振興公社

問い合わせ先 **創業支援課** 担当: 宮下、安井、柴田  
03-5220-1141

**TOKYO起業塾**

公益財団法人 東京都中小企業振興公社



～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

**ビジネスチャンス・ナビ2020**

🔍 **ビジネスチャンスナビ** で検索!