

# リ ローンチパッド で身につける 顧客志向

～スタートアップから学ぶ顧客開拓～

6 / 12  
申込締切

6/30、7/14、8/4、8/25 @ 秋葉原

(全4回、受講**無料**)

## 顧客のを見つけ方、お伝えします！

良い製品・サービスなのになぜか売れない。話をしても理解してもらえないという事はありませんか？自社の思いと顧客ニーズとの間にあるギャップがどのようなものかが分からないと、成約には中々つながりません。

本プログラムは、仮説検証を繰り返しながら効率的に事業立ち上げていくリーンスタートアップの学習プログラムである「リーンローンチパッド」を中小企業向けにアレンジした全4日のプログラムとして開催します。プログラム前半は、あなたの会社の製品・サービスにおける想定顧客を考え、後半に実市場でのその考えを検証して、自社の思いと顧客ニーズとの間にあるギャップが何であるかを明確にします。

毎回宿題が課される大変なプログラムですが、終了時には市場とのギャップだけでなく顧客ニーズのつかみ方が身に付きます。販路開拓に不安がある方は是非ご参加ください！

## こんな方にオススメ！

良い製品・サービス作っているが売れない理由が分からない

新規顧客の開拓に行き詰まっている

製品・サービスの新規事業を担当している

## Instructor



堤 孝志 氏

ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社代表取締役

事業化プロセスを活用してスタートアップの投資育成を行う  
シードアクセラレーターを運営する。

総合商社、シリコンバレー及び国内の VC での  
通算 20 年以上にわたる新規事業の立ち上げとベンチャー投資の経験と、  
「顧客開発モデル」等の事業化手法の知見とをブレンドした経営支援が強み。

東京理科大学工学部卒、McGill 大学 MBA、早稲田大学客員教授。  
訳書に「アントレプレナーの教科書」等がある。

## 開催概要

日時:

2020/6/30(火)、7/14(火)、  
8/4(火)、8/25(火)  
14:00~17:00(開場 13:30)  
※ 全4回のプログラムです。

会場:

(公財) 東京都中小企業振興公社  
事業戦略部 会議室  
(東京都千代田区神田和泉町 1-13  
住友商事神田和泉町ビル 9F)  
※ 状況によっては、オンラインでの  
開催となります。

受講料:

**無料**

定員:

**6** 社(1社につき**3**名まで参加可)  
※ 応募者多数の場合、選考により  
受講者を決定。

受講対象:

都内中小企業の役員・従業員の方

申込期限:

2020年**6**月**12**日(金)

申込方法:

本イベントの Web ページにある  
申込フォームからお申込みください。

Web ページ:

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2005/0009.html>



## 問い合わせ先

 公益財団法人 東京都中小企業振興公社

担当部署:

事業戦略部 経営戦略課  
リーンローンチパッド担当

E-mail:

[senryaku@tokyo-kosha.or.jp](mailto:senryaku@tokyo-kosha.or.jp)

TEL:

03-5822-7237