

成功するビジネス
プラン作成とは??

ビジネスプラン(事業計画) 作成セミナー

ビジネスプランの作成は新事業展開等を成功させるため十分に検討された実現性の高いビジネスプラン(事業計画書)を作成することが成功の確率を高めるため重要なツールとされています。

そこで今回は、「ビジネスプラン・事業計画書の作成方法」についてわかりやすく実践を交えて学びますので、是非ご参加をいただきますようご案内します。

日時

平成29年1月17日(火)18日(水)
いずれも 午後1時30分～5時30分

場所

下諏訪商工会議所 3F大会議室
下諏訪町4611番地TEL0266-27-8533

対象者

事業企画に携わる
経営者・担当者

定員

20名(1社につき3名まで)

受講料

一人3,000円(税込)
※実施日までにお支払いください



講師紹介

河合正嗣 氏(かわいまさつぐ)

K-MAXコンサルティング 代表

1961年静岡県生まれ。1983年早稲田大学社会科学部を卒業後

株式会社ポッカコーポレーション(現 ポッカサッポロフード&ビバレッジ)に入社。営業、営業企画、マーケティングなどを手がける。

1997年同社を退社し、1999-2016年有限会社トライアルプロモーション コンサルティング事業部 取締役部長。

2016年3月よりK-MAXコンサルティング代表。

主に新商品開発や企画立案、事業計画・経営計画立案、提案営業を得意とし、おもちゃメーカー、食品メーカー、ゼネコン、IT企業、寿司チェーン、食品卸売業など多くの企業で実績を上げている。又各地の商工会議所、中小企業大学校での講師もつとめる。著書に『<ヒット>商品開発バイブル』他多数。

申込み・お問合せ

下諏訪商工会議所・中小企業相談所

〒393-0087長野県諏訪郡下諏訪町4611番地

TEL:0266-27-8533 FAX:0266-28-8811

メール:shimocci@cci.shimosuwa.nagano.jp



カリキュラム

《1日目》

I. 事業の背景を探る(1時間)

1. 自社の経営資源をチェックしてみましょう
(現状分析)
強み、弱み 経営課題の明確化
2. 時代の流れを探ってみましょう
(外部環境の把握)
機会、脅威を探る

II. 新しい事業もしくは事業の改善ポイントを検討する(3時間)

1. 誰をターゲットにするのかを明確にしましょう
2. ビジネスのアイデアをたくさん出してみましょう
3. 新商品(サービス)・事業のアイデアをまとめてみましょう
4. 価格を検討しましょう
5. 流通を検討しましょう
6. 販売促進(プロモーション)を検討しましょう

《2日目》

III. 新商品(サービス)・新事業を検証する(1時間)

1. マーケティングの観点から検証してみましょう
2. 商品・サービスのコンセプトが伝わりやすいかチェックしましょう
3. ネーミングを検討しましょう
4. ビジネス構造図を書いてみましょう

IV. 数値計画と行動計画を立てる(2時間)

1. 計画終了時の定量目標と定性目標を設定しましょう
2. 計画を行うためのスケジュール(行動計画)を立案しましょう
3. 実行するための組織体制を検討しましょう
4. 業績推移と今後の数値計画を立案しましょう
5. 借入金の期末残高推移を計画しましょう

V. 計画書を作成と発表(1時間)

1. 事業計画書の作成
2. プレゼンテーション

セミナー参加企業の特典

本セミナー参加後、自社で「ビジネスプラン」を企画・作成するについて、無料で専門家(本講師)を派遣しますので、社員教育・新事業企画支援などご活用下さい。
(1社3時間×5回まで)

ビジネスプラン(事業計画書)作成セミナー参加申込書

FAXかメールにてお申し込みください。(定員になり次第締め切ります)

下諏訪商工会議所 行 FAX:0266-28-8811

事業所名:

担当者:

連絡先(☎):

役職名	氏名	担当職種