ときがわカンパニー合同会社

「比企起業塾」

全体スケジュール

LEARN WELL
株式会社 ラーンウェル

2017年10月28日

「比企起業塾」連続5回講座　スケジュール

日程	場所	参加	事前課題本	当日テーマ	全体質問
11月11日（土） 13時30分～16時30分	ときがわ町 ioffice	必須 1,000円	小さな会社の 稼ぐ技術	「比企で起業してどうやって食べていくのか？」 （総論）	・月いくら稼ぎたいのか？ （How much）
11月25日（土） 13時30分～16時30分	小川町 リリック	必須 1,000円	ストーリー思考	「売りになる自分の強みは何なのか？」 （商品開発）	・すべきことは何か？ （What）
12月9日（土） 10時～13時	ときがわ町 ioffice	任意 1,000円		「ランチェスター弱者必勝の戦略」読書会*	*別途書籍購入（約500円）が必要。
12月12日（火） 18時30分～20時30分	池袋駅そば 居酒屋	任意 数千円	人事・総務・経理 マンの年収を3倍 にする独立術	人事コンサルタント・社労士の田代さん（独立13年目、左記書籍の著者）と一緒に飲み会	21時のTJライナーで比企へ戻り。 自宅までの足は自身で確保。
12月16日（土） 10時～19時	比企郡	必須 2,000円	10の利益 モデル	「比企の起業家巡りツアー」 （事例検討）	・比企の起業家は、 どう稼いでいるのか？ （How）
1月13日（土） 13時30分～16時30分	ときがわ町 ioffice	必須 1,000円	経営者に贈る 5つの質問	「誰がお客さまになってくれるのか？」 （顧客定義）	・誰を幸せにしたいのか？ （Who）
1月27日（土） 10時～13時	ときがわ町 ioffice	任意 1,000円		「ランチェスター弱者必勝の戦略」読書会	
2月8日（木） 19時～22時	ときがわ町 アスピア	任意 無料**	革命の ファンファーレ	キングコング西野氏「革命のファンファーレ： 現代のお金と広告」講演会	**比企起業塾参加者は、無料招待。 但し書籍は別途購入。
2月17日（土） 13時30分～16時30分	鳩山町 マルシェ	必須 1,000円	クチコミュニティ マーケティング	「どうやってお客様を見つければよいのか？」 （営業方法）	・自分なら、どうやるか？ （How）
3月3日（土） 15時～19時	嵐山町 ヌエック	必須 無料		成果発表会	・「比企起業塾」に参加したことで、 どんな成果が？ （What）

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル

「比企起業塾」各回の進め方

事前	当日（11月11日）	事後	事前	当日（11月25日）
Do Plan	See Plan	Do Plan		See Plan
・活動 ・本読み ・質問への 回答案	・自己紹介 ・質問への回答 ・本を基に意見交換 ・講師からのアドバイス ・次の活動設定	・活動	・本読み ・質問への 回答案	・活動のふり返り ・質問への回答 ・本を基に意見交換 ・講師からのアドバイス ・次の活動設定

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル

事前課題本 （各自で購入*）

『小さな会社の稼ぐ技術』（11月11日用）
・ランチェスター戦略の基礎

『ストーリー思考』（11月25日用）
・すべきことの明確化

『10の利益モデル』（12月16日用）
・現金の作り方

『経営者に贈る5つの質問』（1月13日用）
・内省と自己対話

『クチコミュニティ・マーケティング』（2月17日用）
・顧客獲得方法

＊本は、リターンが大きい投資です。お金は1回出さないと、入ってこないもの。
何度も読み返せるよう、図書館で借りたりせずに、ご購入下さい。

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル

比企起業塾　お勧めの本

	分野	書籍名	特にお勧めの人
1	集客	『グレイトフル・デッドにマーケティングを学ぶ』	
2		『できる社長はネットで売らない』	
3		『小さなお店・会社が1人勝ちできるお金をかけない販促の反則技33』	
4	営業	『営業の聴く技術　SPIN』	
5		『戦略プロフェッショナル―シェア逆転の企業変革ドラマ 』	
6		『営業に役立つコミュニケーションのポイント』	
7	利益	『ザ・プロフィット』	
8		『儲ける仕組みをつくるフレームワークの教科書』	
9		『課金ポイントを変える 利益モデルの方程式』	
10	戦略	『ストーリーとしての競争戦略 ―優れた戦略の条件』	
11		『ドラッカーから学ぶ多角化戦略』	
12		『会社を強くする多角化経営の実戦』	
13	士業	『コンサルタントのためのキラーコンテンツで稼ぐ法』	
14		『たった90日であなたの先生ビジネスは絶対儲かる！』	
15		『コンサルタントの教科書』	

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル

「比企起業塾」の考え方 （内容）

1） 仕事機会

・ミニ起業家は、仕事がない。なぜなら、実績、信用、接点がないから
・お金も大事だが、自分が提供する商品・サービスに対価を支払う顧客の存在のほうが大事。
（これからやっていけそうという自信につながる）
・そのため、彼らに必要なのは、「顧客候補」に対して仕事をする機会。例えば、顧客候補に、
商品・サービスの「お試し」を、安価あるいは無料で行うことにより、顧客候補との接点をつくる。
・その安価・無料での「お試し提供」分のコスト（仕入原価、提供経費）を、メンターが負担することで、
メンティーに「仕事機会」を作る。

2） 顧客開拓

・自ら顧客を開拓（直接営業）できないと、誰かが持つ顧客のために働く（間接営業）ことになり、
「雇われていた」時と変わりなくなる。
・「お試し商品・サービス」提供という仕事により、将来の顧客候補との接点ができる。
・顧客候補から、商品・サービスに対する「ヒアリング（情報収集）」を行うことで、顧客ニーズに合致した
商品開発ができ、かつその商品を購入する可能性のある顧客との接点ももち続けることができる。

3） 方法学習

・起業家としての考え方、やり方を学ばずに、今に至っているので、学ぶ機会を提供する。
起業家としておさえておくべき「考え方、やり方」はある。

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル

「比企起業塾」の考え方 （方法）

・「方法学習」には、「70：20：10の法則」と「Off-JT：OJT：SD」の概念を適用する。

・人は、経験から7割、指導から2割、研修から1割学ぶといわれる経験則と、
人材開発は、Off-JT（集合研修）、OJT（現場実践）、SD（自己啓発）の3手段で
行われるという考え方がある。

・一般的に、起業家支援というと、専門家による複数回の研修と事業計画の作成と
いう形式が多いが、これはあくまで、Off-JTが中心であり、10%の影響力しかもたない
ものかもしれない。

・起業家になるためには、「本人の仕事経験（70%）」と「先輩起業家による指導（20%）」
が有効と考えられる。研修（10%）は、あくまでそれを補完するもの。

・そのため、本塾では、研修中心ではなく、現場での経験と指導に重点を置く。
（かといって、経験のみでは「這いずり回る経験主義」となるため、経験後の内省を重視する）

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル

「比企起業塾」 皆で心がけたいこと

●約束を守る （言ったことはやる）

●周囲に迷惑をかけない （面倒はかける）

●他者も応援する （まず自分を励ます）

LEARN WELL

© 株式会社ラーンウェル