

専門家がマンツーマンでキメ細かく応援します！

創業実現カリキュラム (全15回+販売実習)



応援テーマ	内 容	習得時期
創業に向けた第一歩	創業の心構えと事業企画の基本	1月中旬～ 2月下旬
事業計画書の作成	何を誰にどのように提供するのか、ビジネス実現のための全体イメージ	
マーケティング戦略(2回)	売り方の基本と事前調査手法、事業を継続する営業と販路開拓の手法	
販売促進ツール活用(2回)	チラシ、パンフレット、インターネットやブログ等のWEB活用手法	
ディスプレイ	商品の陳列方法とデザイン	
お客様への接し方	接客の基本とポイント	
創業における各種届出	開業に必要な提出書類、従業員の採用から雇用	
税金の知識	税金の種類と申告方法	
資金調達の仕方	事業開始時の資金調達、公的支援の種類と申請、開業後の資金繰り	
リスクの種類と対処法	経営に潜むリスクと事前の対応	
販売実習(大社の社みしま内)	上記の創業知識の習得と併せて、商品やサービスを実験的に貸店舗で販売していただきます。	2月中旬～下旬
事業計画書の完成(3回)	新店舗における事業計画のまとめ	3月初旬～中旬

あなたの創業を応援する専門家紹介

【トータルサポーター】 玉置久倫氏 (中小企業診断士玉置事務所 所長)

中小企業庁が運営する創業支援「ミラサポ」プロジェクトの静岡県エリアモデレータとして、多数の創業支援・事業引き継ぎ支援・事業再生支援を行っています。特に創業・経営革新・販路開拓などについて、相談者の実情を踏まえた上で、実務に即したアドバイスが評判の専門家です。
静岡県観光カリスマとして地域資源や観光資源を活用した地域活性化も応援しています。

「販売促進ツール活用」 寺田望氏 (Bizhope “ビズホープ” 代表)

県内初! 子連れで利用できる女性起業家限定のシェアオフィス「コトリスラボ」のオーナー。民間コンサルタント会社で約6000件の新規事業立ち上げに関わりました。自身のルーツである県東部などを中心にプレスリリースサポートなど、広報活動を基軸としたマーケティング&プロモーションのコンサルタントとして、数多くの成功事例を輩出しています。

「お客様への接し方」 紅林佳子氏 (オフィス.K 代表)

役員秘書を経験後、人材派遣会社にてコーディネータ、営業を経験後、首都圏での新規支店の立ち上げ・人材育成などのマネジメント業務に従事した経験を活かしキャリアコンサルタント・研修講師としてオフィス.Kを設立しました。現在はNPO法人キャリア・エール 代表理事にも従事し、コミュニケーション力向上研修から営業研修、部下育成を柱とした管理職研修など幅広い分野での研修を年間100講座以上の実施している大変評判の専門家です。



本リーフレット問い合わせ先

みしま経営支援ステーション
「M-ステ」(三島商工会議所)

〒411-8644 三島市一番町 2-29
TEL : 055-975-4441 FAX : 055-972-2010
URL : <http://www.mishima-cci.or.jp>

M-ステに関する情報は

三島商工会議所

