

■研修内容	
コース名	イントレプレナー(企業内起業家)育成コース
対象者	企業内起業を行う社員、社内で新規事業の立ち上げを担う社員、CVC運営などでスタートアップとの連携を担う社員など
日程・時間数	随時開催、約12時間
研修実施場所	オンライン・対面
受講費用(定価)	1人当たり40万円
受講レベル	入門
最小催行人数	10名

■研修カリキュラム				
回数	時間	レベル	学習内容	実践内容
1	3	入門編	<b>1. 製品開発：アイデアとスクリーニング</b> まずは、新ビジネスの核となる製品・サービスについて考えます。アイデアを出して絞っていく中で気を付けるべきことを学びながら、実際に自分が新しい会社・事業を立ち上げることを想定して、どのような製品・サービスを開発するのか、アイデアを出していただきます。	<b>【オンライン】</b> ①ビデオ+テキスト「製品開発で大切なこと」 10分 ②テキスト「製品開発のNG」 5分 ③ブレインストーミング 1時間 ワークシートを用いて各自、アイデアを考える <b>【対面】</b> ④講師紹介・アイスブレイク 15分 ⑤ディスカッション・フィードバック 1時間30分 各自考えたアイデアをお互いに議論し、講師からフィードバック
2	3.5	入門編	<b>2. 顧客分析：ペルソナ設定・セグメンテーション・メッセージング</b> 立ち上げる新ビジネスが最初の顧客を獲得していくために、ペルソナをどのように設定すればいいのか、市場をどのように絞ればいいのか、顧客分析やセグメンテーションの手法について学びます。学んだことを活かして、1で考えたアイデアをもとに想定される顧客についての分析を実際に行います。	<b>【オンライン】</b> ①テキスト「ペルソナの基本」 5分 ②ビデオ+テキスト「ペルソナ設定」 10分 ③テキスト「ペルソナの良い例」 5分 ④テキスト「ペルソナの悪い例」 5分 ⑤テキスト「セグメンテーション」 5分 ⑥ビデオ+テキスト「メッセージング」 10分 ⑦ブレインストーミング 1時間30分 ワークシートを用いて各自、ペルソナを設定し、顧客に響くようなメッセージを考える <b>【対面】</b> ⑧ディスカッション・フィードバック 1時間20分 各自考えたアイデアをお互いに議論し、講師からフィードバック
3	2.5	入門編	<b>3. 市場調査：競合他社と潜在顧客</b> <b>4. 顧客インタビュー</b> 次に市場調査と顧客インタビューについて学びます。レッスンの中では、なぜ市場調査が大切なのか、市場調査はどのように行えばいいのか、顧客インタビューでは何を尋ねるべきなのか、などについて分かりやすく解説します。	<b>【オンライン】</b> ①ビデオ「市場調査の基本」 5分 ②ビデオ+テキスト「他社のマーケティング戦略」 10分 ③ビデオ+テキスト「顧客インタビューの基本」 10分 ④テキスト「顧客インタビューのコツ」 5分 ⑤実践 2時間 ワークシートを用いて各自、市場調査を行う
4	3	入門編	<b>5. ブランディング：MVBとストーリーブランド戦略</b> 立ち上げ時からブランディングの戦略を練るべき理由、ブランディングにおいて重要な「MVB」という考え方、そして正しいブランディングに不可欠な「ストーリーブランド戦略」について学びます。最後に、4回の講習で学んだことを活かして、簡単な事業計画を作ります。	<b>【オンライン】</b> ①テキスト「MVB」 5分 ②ビデオ「ストーリーブランド戦略」 10分 ③ビデオ「事業計画」 10分 <b>【対面】</b> ④実践・フィードバック 2時間 4回の講習で出したアイデアをまとめて、簡単な事業計画を作成し、お互いに議論しながら講師からフィードバック ⑤振り返り 30分 コースを終えての振り返りと、全体を通しての講師からのフィードバック