

一般社団法人長崎県中小企業診断士協会 創業応援セミナー カリキュラム

| 第1回目 10月14日 (日曜日) | 【テーマ】 創業準備、創業計画<経営> 業種ごとの長崎スタイルと成功条件 | 第2回目 10月21日 (日曜日) | 【テーマ】 販売、商品、店舗 <販路開拓> 営業・SNSの実践と売上増の店作り | 第3回目 10月28日 (日曜日) | 【テーマ】 雇用、資金 <人材育成、財務> 上手な雇用と財務・融資の知識 | 第4回目 11月4日 (日曜日) | 【テーマ】 創業計画、融資制度 <財務> 成功のための創業計画書の作成 |
|-------------------------|--|-------------------------|---|-------------------------|---|------------------------|---|
| 13時10分 ～ 14時30分 | 業種ごとの長崎スタイルと成功条件 *場所・業種ごとでの創業のポイントをその場でお答えします。 | 13時00分 ～ 14時00分 | 売上高拡大の仕組みと営業の知識 *客づくりの手法とDM、看板、サイト展開の実例紹介 | 13時00分 ～ 14時30分 | 収支・資金・融資の基礎知識 収支計画、黒字にするポイント(損益分岐点) *金融機関の在籍者が生の経営数値の掴み方を教えます | 13時00分 ～ 13時30分 | 融資説明 *日本政策金融公庫から融資制度と融資を決めるポイントを紹介してもらいます |
| 休憩 | | 休憩 | | 休憩 | | 13時30分 ～ 14時30分 | 創業前後のアクションプラン項目とその立て方、実行の仕方 *創業前に「何をすべきか」、創業後の成功のためのアクションプランの作り方と実行策を紹介し ます |
| 14時40分 ～ 15時20分 | 成功する事業の導き出し方と意見交換 *事例を交えた成功のポイントを解説し、その場で質問にお答えします。 | 14時10分 ～ 15時55分 | 広告・ホームページ・SNSの実践指導 *モデルケースのホームページやFacebookなどを見ながら、売れる店になるための広報と固定客づくりを学びます | 14時40分 ～ 15時10分 | 日常の記帳のやり方 *個人、法人での記帳と入出金の方法を教えます | 休憩 | |
| 休憩 | | 休憩 | | 15時20分 ～ 15時50分 | 上手な雇用策、定着率を高める策、雇用保険・社会保険とは *働き方改革に適応した雇用とモチベーションアップ策を紹介します | 14時40分 ～ 15時20分 | 創業計画書の取り纏め方・自習を含む *創業計画の纏め方を数名の中小企業診断士がの個別にアドバイスします |
| 15時30分 ～ 16時30分 | 参加者の業種事例によるビジネスモデル作成の演習 *自習での個人プランを数名の中小企業診断士がのアドバイスします | 16時05分 ～ 16時35分 | 店作りの基本、注意点 *店の場所の選び方、レイアウト、商品配置などの実務と、ジョイントショップの手法の紹介 | 休憩 | | 休憩 | |
| 16時30分 ～ 17時00分 | いまからすべき創業の準備 *初回を踏まえて、基本的な準備のポイントを紹介します。 | 16時35分 ～ 17時00分 | 創業計画書の取り纏め方・自習を含む *創業計画の纏め方を数名の中小企業診断士がの個別にアドバイスします | 16時00分 ～ 17時00分 | 創業計画書の取り纏め方・自習を含む *創業計画の纏め方を数名の中小企業診断士がの個別にアドバイスします | 15時30分 ～ 16時20分 | 希望者のみ創業プランの発表会 *参加者の前で、自らのプランと決意の発表をしましょう。 |

初回及び最終回ではオリエンテーション、修了式があります。

- 【特徴】
- ① 長崎の地に即した創業プラン、事業プランの紹介や、質問への即時返答を行います。答えきれない場合は、無料の個別相談やアドバイスを行います。
 - ② 数名の中小企業診断士が、講義途中の「自習時間」での自分の創業プラン、事業計画づくりを『学習塾』のように相談・アドバイスして行きます。