


事業報告書

【第 1 回女性のためのゼロから始める個人事業スタートアップセミナー】

日時	平成 30 年 7 月 14 日 (土) 13 : 30~15 : 30
目的	いつかは起業したいと思いつつも具体化できていない女性を主な対象として、自分の可能性の見極め方、起業への一歩を踏み出す手順について、専門家にお話しして頂くことに加え、相談会を設けることで、起業に向けての心構えをサポートすること。
対象	起業を志す女性・関心のある方
講師	伊波 尚子 氏 (沖縄県よろず支援拠点コーディネーター)
会場	沖縄県男女共同参画センターていりる 3 階 研修室 1・2
定員	40 名 [申込者数 46 名]
参加者数	42 名 (男性 0 名・女性 42 名)
講演内容 (概要)	<p>○ どうして起業したいのか? (何のためにどうして起業したいのか理由を決める!)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 起業がゴールではなく、豊かな人生を送るための手段の 1 つと紹介。 <p>○ 起業するとは?</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ いきなりビジネスアイデアから考えない/ビジョンの明確化 <p>○ 強み・スキルの発掘</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 人生の棚卸しを行なう (人生の事柄・色んな視点で人生を振り返る作業) ・ 才能、強みや魅力、得意や実績を探そう。 <p>○ コンセプト・ターゲティング・ポジション・商品・サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コンセプトの大切さ、事業コンセプトとは? ・ 事業のウリを考える (ブランドコンセプト、コア・コンセプト) ・ 誰が何をどのように売るかについて大まかにプランを練る。 ・ ターゲティングは①属性、②価値感、③悩み・課題・夢・願望の 3 つの軸で設定。 ・ ポジショニングは顧客視点、競合と比較してどうなのかを軸に他商品と差別化を図る。 <p>● いきなりポジショニングを考えるのではなく、他社競合をネット検索し視覚化と助言。</p> <p>○ 商品サービスの作り方/プロフィール・肩書きの作り方</p> <p>○ 集客営業のヒケツ (事例を紹介、見込み客リスト、ビジネスコラボ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 安定した収入基盤を作り、営業先リスト作成、ビジネスモデルの見込み客リスト作成最後に、直接行動し、お金・時間は有限であり、使い方が人生を左右すると助言した。 <p>講座終了後は相談会を実施、11 名の参加。</p>
参加者の声	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現在準備していますが、沢山のヒントいただき、今後やるべき事がわかった気がします。 ・ 実際に子育て中の先生のお話がきけて、とてもはげみになりました。 ・ 具体例も多くとてもわかりやすかったです。 ・ 色々勉強になりやる気が出てきました。 <p style="text-align: right;">(一部抜粋)</p>
写真	
主催	沖縄県・(公財) おきなわ女性財団
共催	沖縄県商工会連合会 (沖縄県よろず支援拠点)