



名古屋商工会議所

Nagoya Chamber of Commerce & Industry

新規事業初心者のための

新規事業創出 プログラム

発想のヒント・成功へのステップを学ぼう！

こんなお悩みにアプローチ！



既存ビジネスの伸び悩みを改善したい

次の主要事業を生み出したい

2024年

6月27日(木)～8月29日(木)

14:00～17:00

※全5回開講！詳しくは裏面・以下のHPへ！

◆お申込み・詳細は以下から！◆

詳細



お申込み



講師

鳥羽 伸嘉

ピノベーション株式会社
代表取締役CEO



機械設計エンジニア、ものづくり商社の営業を経験し、2016年にピノベーション株式会社を創業。

現在は、新規事業の立ち上げ支援に精力的に取り組む。

グロービス経営大学院（MBA）修了。

詳細URL：<https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail.html?eid=6030>

お問い合わせ

名古屋商工会議所 産業振興部

IT・知財・スタートアップユニット 佐藤・山田

TEL 052-223-8603

MAIL startup@nagoya-cci.or.jp

講座概要

・開催日時

2024年6月27日(木)、7月11日(木)、7月25日(木)、8月8日(木)、8月29日(木)
いずれも14:00~17:00

・開催場所 なごのキャンパス(名古屋市西区那古野2丁目14-1)

・参加費 会員：30,000円(税込)/人 一般：60,000円(税込)/人

※お申し込みを頂いた後、メールにて請求書を送付させていただきますので、期日までにお支払い下さいますようお願いいたします。

プログラム内容

2024/6/27(木)

第1回「顧客のニーズを理解し、 新規事業を考える」

自分たちの考えたアイデアが本当に顧客にほしいと思っ
てもらえるのか、顧客と提供価値、つまり誰に何を
提供するのかを考えます。まだしっかりしたアイデアが
なくても大丈夫です。ワークの中で一緒に考えましょう。

2024/7/11(木)

第2回「新規事業の顧客を 分析する」

自分たちが考えたアイデアの顧客って誰でしょう？
「買ってくださる人みんなが顧客です」なんて普段
言っていないでしょうか？顧客を細かく分析して実際に
どんな人たちを顧客として考えて製品やサービスを提供
するのかじっくり考えます。

2024/7/25(木)

第3回「顧客が購入・契約に至る 道筋を考える」

みなさんも「欲しいな」と思ったものをすぐ買わずに
ネットで検索して評判を見たり、他の製品と比べて
みたりした経験はないでしょうか？自社の製品やサービス
はそんな比較検討せずにご購入して欲しいですね。
この回では顧客が心地よく購入したくなる道筋を設計
します。

2024/8/8(木)

第4回「新規事業の実現性を 体系的にまとめる」

ここまで来るとビジネスの全体像が見えてくるようになり
ます。一方で誰に何を提供するかは決まってきたけど、
いろんな細かい疑問が生まれてきます。

- ・どうやってこのサービスを顧客に届けよう？
 - ・自社では作れない製品を誰に手配しよう？
 - ・そもそもいくらで売ったらいいのだろう？
- 安心して下さい。まとめてクリアにしましょう。

2024/8/29(木) 第5回「新規事業発表会」

本講座で講師を務めて頂く、ピノベーション(株)代表取締役CEOの鳥羽氏をはじめとした、
多数の企業を見てきた専門家からの、新規事業に対するフィードバックを頂けます！！
アドバイスをぜひ新規事業実現の糧にしましょう！