

Day (全10回)	【テーマ】	【ラーニングポイント】
Day1 10月23日(水)	事業創造マインドセットの形成	<ul style="list-style-type: none"> ・カオス時代に必須となる事業創造マインドと事業創造リテラシーを獲得する。 ・事業創造に向けたゴールイメージの可視化
Day2 ・10月26日(土) ・10月27日(日)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業創造動機の可視化 ・伝えるから伝わるへ 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業創造に取り組む動機と事業コンセプトを第三者に伝えることができる。 ・「伝える」から「伝わる」へ必要な知識・技巧を体験的に理解する。
Day3 10月30日(水)	仮説構築とその検証①	<ul style="list-style-type: none"> ・想定顧客を明確にし提供価値の仮説を構築。仮説検証の方法を理解し、具体的な行動計画を立案する。
▶Fieldwork		実践的手法に基づいたユーザヒアリングの実施
Day4 11月13日(水)	仮説構築とその検証②	<ul style="list-style-type: none"> ・調査結果を分析し、問題構造を俯瞰的にとらえ、その構造を再考し、顧客を深く理解する。
▶Fieldwork		ユーザーヒアリングの継続とフィードバックを活かしたビジネスプランの検証
Day5 11月27日(水)	ビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の課題解決を設計し、第三者に意識的に伝え、仮説検証を主体的に推進し続ける重要性を理解している。
▶Fieldwork		ビジネスモデルの継続検討と集中メンタリング
Day6 12月18日(水)	ビジネスモデル再構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルの再構築
Day7 1月8日(水)	ブランドマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランドマネージメントとは何かを理解し、その活用方法がわかっている。
Day8 1月15日(水)	資金調達の実際	<ul style="list-style-type: none"> ・事業立ちあげに向けた資金調達を見すえ、損失許容範囲設計など資金に関する実務を理解する。
Day9 1月22日(水)	ピッチ練習会	<ul style="list-style-type: none"> ・Demo Day前ピッチ練習会
▶Fieldwork		ビジネスモデル洗練と事業化の実践 Demo Dayピッチ / プロトタイプ準備
Day10 Demo Day 2月1日(土)	Demo Day	<ul style="list-style-type: none"> ・ピッチ対象を設定した最終ピッチの実施