

Day (全11回)	【テーマ】	【ラーニングポイント】	【概要】
Day1 5月15日(水) 19:00-22:00	事業創造 マインドセット	・カオス時代に必須となる事業創造マインドと事業創造基礎リテラシーを獲得する。	・オリエンテーション ・マインドセット (アンラーンとリラーン) ・事業創造基礎リテラシー ・交流会
Day2 5月18日(土) ~ 5月19日(日)	事業創造動機の可視化	・自己理解を深め、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。	・事業創造動機の言語化 ・事業創造ワークショップ ・事業創造におけるメンタルヘルス
Day3 5月22日(水) 19:00-22:00	仮説構築とその検証	・想定顧客の問題から価値仮説とその検証の方法を理解し具体的な行動計画を立案できる。	・想定顧客の明確化と仮説構築 (仮説推論) ・仮説検証をその手法 ・調査設計と行動計画
▶Fieldwork 実践的手法に基づいたユーザヒアリングの実施			
Day4 6月5日(水) 19:00-22:00	顧客を知る	・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。	・180秒ピッチ (調査報告の共有) ・調査に対する分析評価と活用方法 ・調査結果を踏まえたネクストアクション考案
▶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 6月19日(水) 19:00-22:00	ビジネスモデル構築	・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。	・180秒ピッチ (ブラッシュアップ) ・ビジネスモデル構築ワークショップ ・参加数同士の事業モデルへのフィードバック
Day6 6月26日(水) 19:00-22:00	ブランドマネジメント	・ブランドマネ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。	・180秒ピッチとフィードバック ・ブランディングとPRの方法について
Day7 7月3日(水) 19:00-22:00	ピッチと プレゼンテーション	・「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。	・伝わるワークショップ ・参加数同士のピッチとフィードバック
Day8 7月10日(水) 19:00-22:00	事業創造のリアル	・実践者の事業創造体験から受講者自身の事業創造マインドセットや事業モデルを再考する。	・実践者による講演と質疑応答 ・ピッチ実践と講演者からのフィードバック
Day9 7月17日(水) 19:00-22:00	資金調達の実際	・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。	・Debt と Equityの実務 ・損失許容範囲を設計する (アフォードダブルロス) ・実践者による対談と質疑応答
Day10 7月24日(水) 19:00-22:00	ピッチ練習会	Demo Day前ピッチ練習会	・最終ピッチに向けてのレクチャー ・ピッチ特訓
▶Work 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			
Demo Day 8月3日(土) 13:00-17:00	Demo Day	・ピッチ対象を設定した最終ピッチの実施	・最終ピッチ ・メンター、アルムナイからのフィードバック

※講座の後に交流会を開催いたします。上記カリキュラム (内容、事前課題) は、プログラムの進捗状況や参加者のよって修正される場合があります。