

創業ワルツレッスン

「創業準備者と同じ屋根の下で日々コミュニケーションを図るエスコート型の創業サポート」の
現場経験から見出したノウハウ

「6つのレッスンと3つのステップから構成」

創業ワルツレッスンは、レッスン1からレッスン6までの
6段階のレッスンから構成されています。

- レッスン1. 「創業の想い」を明確にすることが創業実現への第一歩！
- レッスン2. お客さんと商品・サービスを「仲良し」にしよう！
- レッスン3. みんなにあなたの商品・サービスの内容を話してみよう！
- レッスン4. ビジネスの「仕組み」をつくろう！
- レッスン5. きちんと「儲け」ましょう！
- レッスン6. お客さんを「先取り」しましょう！

レッスン毎に設定した「3つの課題（ステップ：ズン・チャット・チャ）」に
レッスン書を読みながら頭と体を使って取り組み、その結果を
「ワークシート」に記入するカリキュラムとなっています。

ズン	1つ目のステップ
チャット	2つ目のステップ
チャ	3つ目のステップ

「創業ワルツレッスンカリキュラム内容」

- レッスン1. 「創業の想い」を明確にすることが創業実現への第一歩！
「創業の実現」の道を迷わず前に進むために

ズン	自分の言葉で「創業の目的」を話そう 「ワークシート」に「創業の目的」を記入
チャット	「将来なりたい姿であるビジョン」が創業実現の活力になります 「ワークシート」に「創業のビジョン（将来像）」を記入
チャ	「時は金なり」スケジュールを明確にしよう 「ワークシート」に創業のビジョン達成までの「年数」を記入

創業準備の第一関門「創業の想いを私に伝えてください」

レッスン2. お客様と商品・サービスを「仲良し」にしよう！

「仲良し」これが創業を成功させる肝

ズン	何はともあれお客様の「気持ち」が大切です 「便利さ」や「お得」といった価値を明確にする 「楽しさ」や「満足」といった価値を明確にする お客様の立場にたった視点がビジネスの基本 「ワークシート」に「機能の利益」と「心の利益」を記入
チャッ	お客様は空想ではなく現実になければいけません お客様の年齢・性別・家族構成・住所は？ お客様の職業・生活・趣味は？ お客様の「プロフィール」を書き出してみよう 最初のお客様を特定することが安心な創業の基本 「ワークシート」にお客様のプロフィールを記入
チャ	商品・サービスの「真の売り」を導き出そう 売りを導き出す切り口は「QCD」と「TPO」 いろんな視点で物事を見つめることが大切 自分のことは冷静に判断できないもの 売りの中にある「核」を見つけ出そう 「ワークシート」に一番の「売り」を記入

軽やかなステップ（ズン・チャッ・チャ）ができていますか？

レッスン3. みんなにあなたの商品・サービスの内容を話してみよう！

「まず行動してみる」ことが大切

ズン	聞く側（相手）に配慮した「思いやり」のある資料づくりが大切 資料には必ず「お客様の利益」を記載すること 「ワークシート」に相手へ説明する内容を記入
チャッ	日々の継続した「行動」が大切 「ワークシート」にヒアリングした人の名前を記入
チャ	「良い○」・「悪い×」の「理由」を聞き出そう お客様が「心の利益」を感じた理由も把握しよう 「ワークシート」にヒアリングして得られた○・×の理由を記入

創業準備の第二関門「仲良しだと思えましたか？」

レッスン4. ビジネスの「仕組み」をつくろう！

スムーズかつ継続的な「流れ」になるように

ズン	矢印を用いて「図」を描くように アクセサリ製作販売ビジネスの「モノの流れ」事例 「モノの流れ」を逆さまにすると 「ワークシート」にモノの流れを記入
チャッ	みんながハッピーとなるビジネスの仕組みを 実施体制がなければビジネスは成立しません 「ワークシート」にお客さんの心の動きと実施する体制を記入
チャ	イラストを用いてシチュエーションを表現 「ワークシート」にシチュエーションのイラスト・イメージを記入

「スムーズな流れ」になっていることが大切です

レッスン5. きちんと「儲け」ましょう！

「お金を儲けること」はビジネスをするために必要な手段

ズン	お金を儲ける仕組みにするためには「時間」を考慮することも必要です 商品・サービスの「原価」を計算する際も「お客さん目線」で 1日は24時間です。「原時＝時間」の切り口でも検証してみましょう 「1年間の費用」<「1年間の売上」となるように 「時間の概念」でビジネスの実現性を検証する 「ワークシート」に原価と原時を記入
チャッ	「利益がゼロとなる売上高」の把握がポイント ちょっと難しいレッスンですが大切なポイントです 事例問題にチャレンジしてみよう 「時間の概念」でビジネスの採算性も検証しましょう 「ワークシート」に利益がゼロとなる売上高を記入
チャ	資金調達はいくまでも「自己資本」が原則です 必要なお金の「額」や「用途」が明確でないと資金調達はできません 「時間軸」でお金の出入りを考え資金繰り表を作成することがポイント 「資金調達」には基本的な方針があります 融資は「返済」が大前提であることを忘れずに 公的な資金が入っている「ベンチャーファンド」がオススメ エンジェル（個人投資家）との「出会いの場」 「展示会」への出展も効果的 「ワークシート」に資金調達の金額と手段を記入

創業準備の第三関門「ビジネスが儲かる仕組みになっていますか？」

レッスン6. お客様を「先取り」しましょう！
当り前のことを当たり前のように実施することが大切

ズン	少しずつじっくりと「信頼」を積み重ねること 「相手を信じること」が第一歩です 「ワークシート」に信頼獲得のための方策を記入
チャッ	「スポーツ」と「創業」は似ているもの 「運」のきっかけとなる「機会」を見逃すな 「ワークシート」にお客さん・モニターの名前を記入
チャ	お客さんの感想や意見はとても貴重なものです 「ワークシート」にお客さんからもらった意見やコメントを記入

すべてのレッスンが終了、さあ相手にアプローチしよう！