

ケースで学ぶ経営丸わかり講座



セミナー概要

新規事業の開始や経営で、「こんなはずでは・・・」「困ったな・・・」といった経験はありませんか？

経営が成り立つまでのステップや、「新商品を売り出す」「新事業を始める」にあたり、何をどのように準備し、考えておかなければならないか、新商品、新事業のアイデアやヒントなどの経営知識について、「飲食店・物販店を運営する」体験を通じ、わかりやすく学んでいただきました。

セミナー風景



ケースで学ぶ経営丸わかり講座

講師よりコメント

自分で作り出す新商品のアイデアを生み出すことから始め、それらを消費者に知っていただき食してもらうための方法を考え、さらにそれらを実際に販売するまでの体験をしていただきました。日頃はこのような経験がないせいか、初めは戸惑う方が多かったのですが、徐々に慣れることで堂々と自分自身のスタイルを打ち出していただきました。

実際にこれから皆さんが新商品を開発し、販路を開拓して販売するまでのプロセスは決して平坦ではないはずですが、今回の講座での経験は必ず役立つと思います。

また、今回の講座で互いに知り合った受講者同士が、これからの事業を助ける素晴らしい仲間になったようです。さらに、自身が持っている食材や製品の良さにあらためて気づいたとの感想を何人からの方が話されたことが強く印象に残っています。皆さんが成功されるだろうと実感できた講座でした。



ジャイロ総合コンサルティング株式会社
専務取締役 西村 伸郎氏

受講者の声

具体的に店舗を構想してみるのには、初の試みだった。

店舗のコンセプトはすぐに使えると思いました。
整理してこの内容をもとに今の課題に取り組みたいです。

グループでの具体的なアイデアラッシュを行え、視点が広がった。

魅力ある商品開発のためのヒントを、たくさんいただいた。
バーチャルでの販売体験は新鮮だった。

