

# 新規事業アイデア 創出の仕掛け

～顧客接点に埋もれたビジネスチャンスを見つけ出す～

- 開催日 2015年11月18日(水)  
(時間:13:30~17:30)
- 会場 マーケティング研究協会セミナールーム
- 講師 株式会社リアルコネクト 代表取締役  
小倉 正嗣
- 受講料  
37,000円+消費税(2,960円)…合計39,960円
- セミナーNo. 3414003

新規ビジネス推進のミッションをお持ちの方  
こんなお悩みを抱えていませんか？

- ✓社内ビジネスコンテストの応募数が少なくなってきた
- ✓良さそうなビジネスのネタが現場から上がってこない
- ✓現場から上がってくるアイデアにはビジネス視点が不足している
- ✓本に載っている凄い企業の事例は自社にマッチしない

## 講師プロフィール



### 小倉 正嗣

株式会社リアルコネクト  
代表取締役  
中小企業診断士  
経営管理修士(MBA)

サンゲツ、デルコンピュータを経てアスクルに入社。新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。2013年独立。企業の法人営業改革と新規事業開発を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法には高い信頼がある。

## セミナー概要

新規ビジネスの推進で最も苦勞するネタ探し。そのネタ探しを現場の個人に任せず組織的に仕掛け支援する方法を事例を交えて解説します。

## プログラム概要

- 1.一部のカリスマ社員に頼った新規ビジネス開発の限界
  - ・放っておいても組織に変化を起こす人の割合とそこに頼る危険性
  - ・7つの落とし穴を避けて新規ビジネスを形にする
- 2.社内ビジネスコンテストは本当に有効か？
  - ・そもそも応募数が少ない、継続的に応募数を確保できない理由
  - ・社内コンテストが成立する組織としない組織の違いとは？
  - ・最適な結果を得るための審査する仕組み
  - ・事例研究：S社ビジネスコンテスト
- 3.社内でのアイデア出しを機能させる仕掛けと仕組み
  - ・全員が真剣にアイデアを出しあう組織の特徴
  - ・減点方式ではなく加点方式の評価制度を作る
  - ・社内での新規事業の定義を明確にする
- 4.選抜メンバーによる新規ビジネス推進
  - ・新規事業部門のメンバー選定方法
  - ・ビジネス視点が未熟なメンバーをどのように育てるのか？
  - ・メンバーのモチベーションを維持する組織(周辺部門や役員等)の関わり方
  - ・事例研究：A社新規ビジネスの立ち上げ
- 5.誰もがぶつかる最初にして最大の壁“ビジネスチャンスの発見”
  - ・新たなビジネスチャンスはどのような活動から見つけられるのか
  - ・戦略ドメインとマーケティングを意識する
  - ・事例研究：C社ビジネスチャンスを具現化する手法
- 6.仮説を実行・検証するプロセス
  - ・仮説の作り方と取り扱い方
  - ・絶対外せないマーケットの仮説と分析
  - ・撤退の判断
- 7.まとめ
  - ・新規事業のアイデアを形にする為の考え方を知ろう