

障害者就労支援自立プロジェクト『きょうとチャレンジドネット』

～プロのスキルを習得しよう！～

商品力&販売力のブラッシュアップ塾

主 催：NPO法人アントレプレナーシップ開発センター 後 援：社会福祉法人京都府社会福祉協議会

導入講座:2010.9.1-9.30(うち2回) 実践講座:2010.9.29-2011.1.26(5回)

● 講座について ●

<概要と特徴>

就労に向けて技能習得をさせ、同時に、福祉事業を軌道にのせるのは容易なことではありません。こんな問題を軽減するために、本事業では、民間企業のノウハウを活用し、既存事業の課題要因を洗い出し、その解決に向けた実践を後押しする講座を開催します。優れたアイデアについては、商品化や既存の民間企業の通信販売への販路開拓、HPなどで広報支援を行います。

Step 1
導入講座
(2回)

Step 2
実践講座
(5回)

Step 3
広報強化
(HP紹介)

Step 4
新規販路開拓
(企業とコラボ)

参加対象者

障害者就労支援サービスを提供する府内の事業所において商品開発や事業運営を担当している方

参加費

無料 *ただし、実践講座は資料代各回 1,000 円

定員

30名 *全講座参加できる方を優先に受け付けます

*詳細情報は別途HPを参照ください。 <http://www.entreplanet.org/activity/2010/ChallengedNet/index.html>

Step 1:導入講座(2回)～経営資源獲得の戦略的思考訓練と個別の課題解決にむけてのプランニング～

対象地域	回	日程	時間	会場
京都市・南丹地区	1	9/1(水)	15:00-17:00	京都府庁NPOパートナーシップセンター 会議室 (TEL: 075-414-4210)
	2	9/9(木)	18:00-21:00	
丹後・中丹地区	1	9/8(水)	15:00-17:00	京都府立中丹勤労者福祉会館 会議室 (TEL:0773-23-2216)
	2	9/16(木)	14:00-17:00	
山城地区	1	9/15(水)	15:00-17:00	山城NPOパートナーシップセンター 宇治交流センター (TEL:0774-22-5122)
	2	9/30(木)	14:00-17:00	

※各地区とも以下講座内容で実施します。

1 回目：事業課題要因の洗い出しと解決策の具体的なプランニング

内 容	事業所の課題とその要因について改めて見直し、解決策と計画の実行において予測される問題の対処方法について検討。次の講座に向けて事業所に必要な資源について整理します。
講 師	原田 紀久子 (NPO 法人アントレプレナーシップ開発センター 理事長)

<プロフィール> 京都府出身。京都大学経営管理大学院修了。スタンフォード大学日本センターの技術革新プログラム担当、京都リサーチパーク(株) インキュベーションマネージャーなどを経て、2003年にアントレプレナーシップ開発センターを設立。起業家教育の推進や教材開発、教員研修、創業塾などの企画・運営・指導にあたる。

2 回目：「商品力確保と販路拡大のための第一歩」

内 容	アーティストや製造メーカーとの共同作業でオリジナル商品をつくりあげ通信販売を実現している(株)フェリシモのチャレンジドクリエイティブプロジェクト(CCP)の仕組みや、成功する商品開発や売り方・考え方について事例を交えて紹介。1回目の講座で整理した事業所の課題について助言を頂きます。
講 師	三木 久夫 (株式会社フェリシモ CCPプロジェクトリーダー)

<プロフィール> 大阪府出身。1968年に(株)フェリシモに入社。当時、まだ創業期だった同社で事業の立ち上げに関わり、社会的な価値を生み出すことを追求してきた。2003年にCCPプロジェクトを立ち上げ、現在に至る。

Step 2:実践講座（5回）

障害者就労支援事業について異なる視点での意見交換を行うなかで、個別の課題解決から全体の課題解決に向けた実践支援と支援者ネットワークの構築を目指します。

会場：京都府庁NPOパートナーシップセンター 会議室

*講師情報など詳細はHPをご覧ください <http://www.entreplanet.org/activity/2010/ChallengedNet/index.html>

回	日程	時間	内容
1	9/29(水)	18:30-20:30	『あなたのお客は誰ですか？』 ターゲット顧客の嗜好や生活スタイルについて再確認し、商品開発・広報・販売方法を振り返り、事例をまじえながら今後の戦略を考えます。
2	10/27(水)	18:30-20:30	『あなたの提供する価値とは？』 販売する製品やサービスが、顧客にどのような価値を提供しているのか。中長期的に収益を確保するための価値創造と価格設定について検討します。
3	11/24(水)	18:30-20:30	『顧客の心をつかむメッセージ』 品質の良さだけでは商品は売れません。顧客を理解し、売上につながるアプローチ方法について学びます。
4	12/15(水)	18:30-20:30	『商談会でのセールストーク』 大口の顧客に対して商品を売るための工夫や相手の心をつかむ話し方、会った後のフォローなどについて考えます。
5	1/26(水)	18:30-20:30	『こんな一工夫でこんな効果が！』 助成金などをうまく活用したり、企業とのコラボで商品開発や販路確保に成功した事例を交え、事業所の収益確保についての多様な切り口について学びます。

*実践講座の間に、希望する事業所の方を対象に、チャレンジドネットのHPでの商品紹介やフェリシモとのコラボなどについて支援します。

申込方法

下記参加申込書に所定事項ご記入の上、FAXでお申込みいただくか、必要事項を記入してメール送信ください。

『きょうとチャレンジドネット』参加申込書（先着順） FAX：075-468-8908 E-mail:info@entreplanet.org

●お名前

●所属先

●ご住所

●連絡先

TEL：

FAX：

E-mail：

●希望の講座（該当するものを○で囲んでください）

①Step 1：導入講座

②Step 2：実践講座

③両方

●講座受講後、以下について興味がありますか。（該当するものを○で囲んでください）

①Step 3:チャレンジドネットでのHPでの広報

②Step 4:フェリシモでの通販

●参加理由

問い合わせ先

特定非営利活動法人アントレプレナーシップ開発センター

〒604-0866 京都市中京区両替町通丸太町南入西方寺町160-2 船越メディカルビル 3F
TEL:075-468-8907 FAX:075-468-8908 E-mail:info@entreplanet.org URL:http://www.entreplanet.org