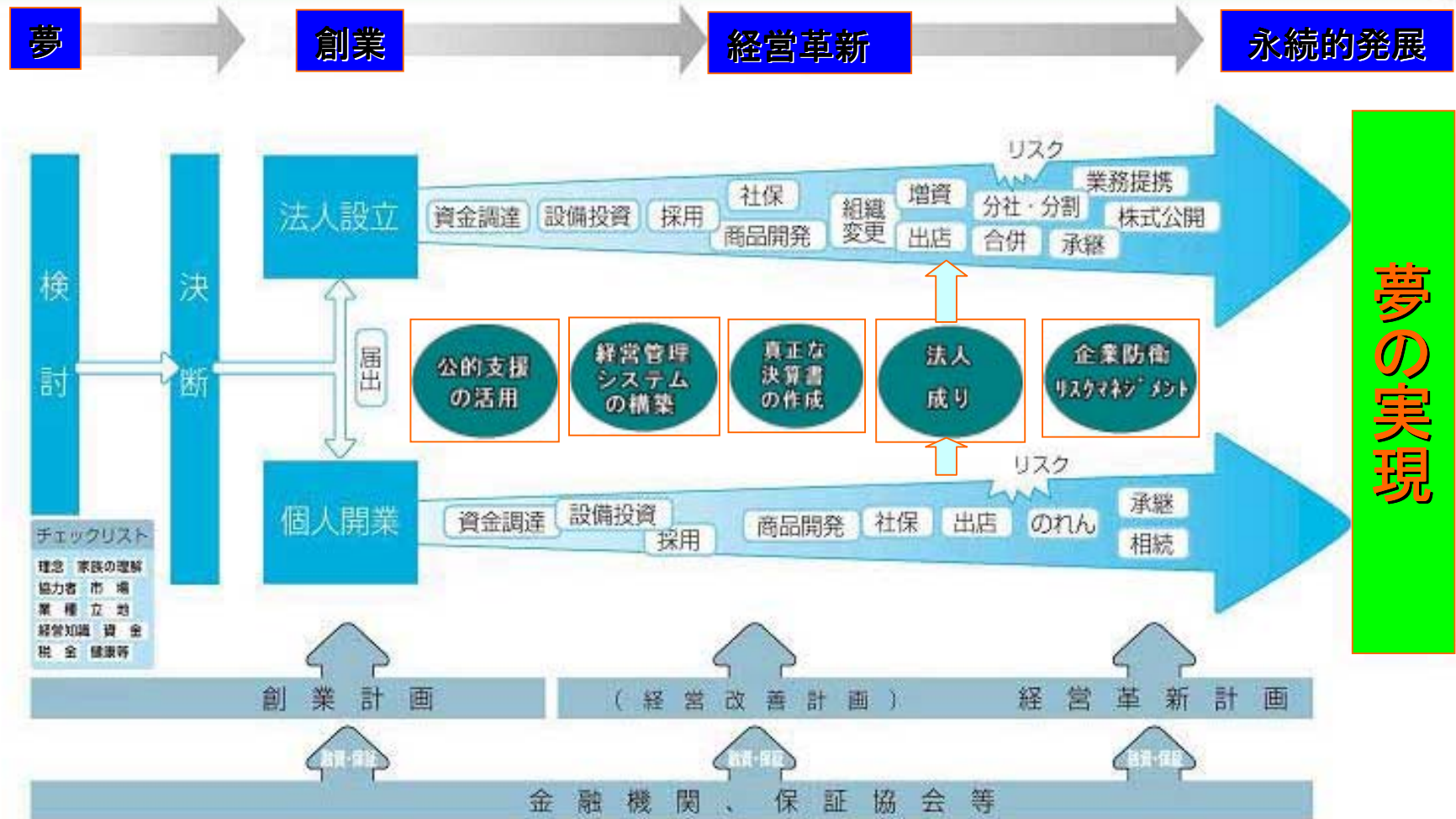
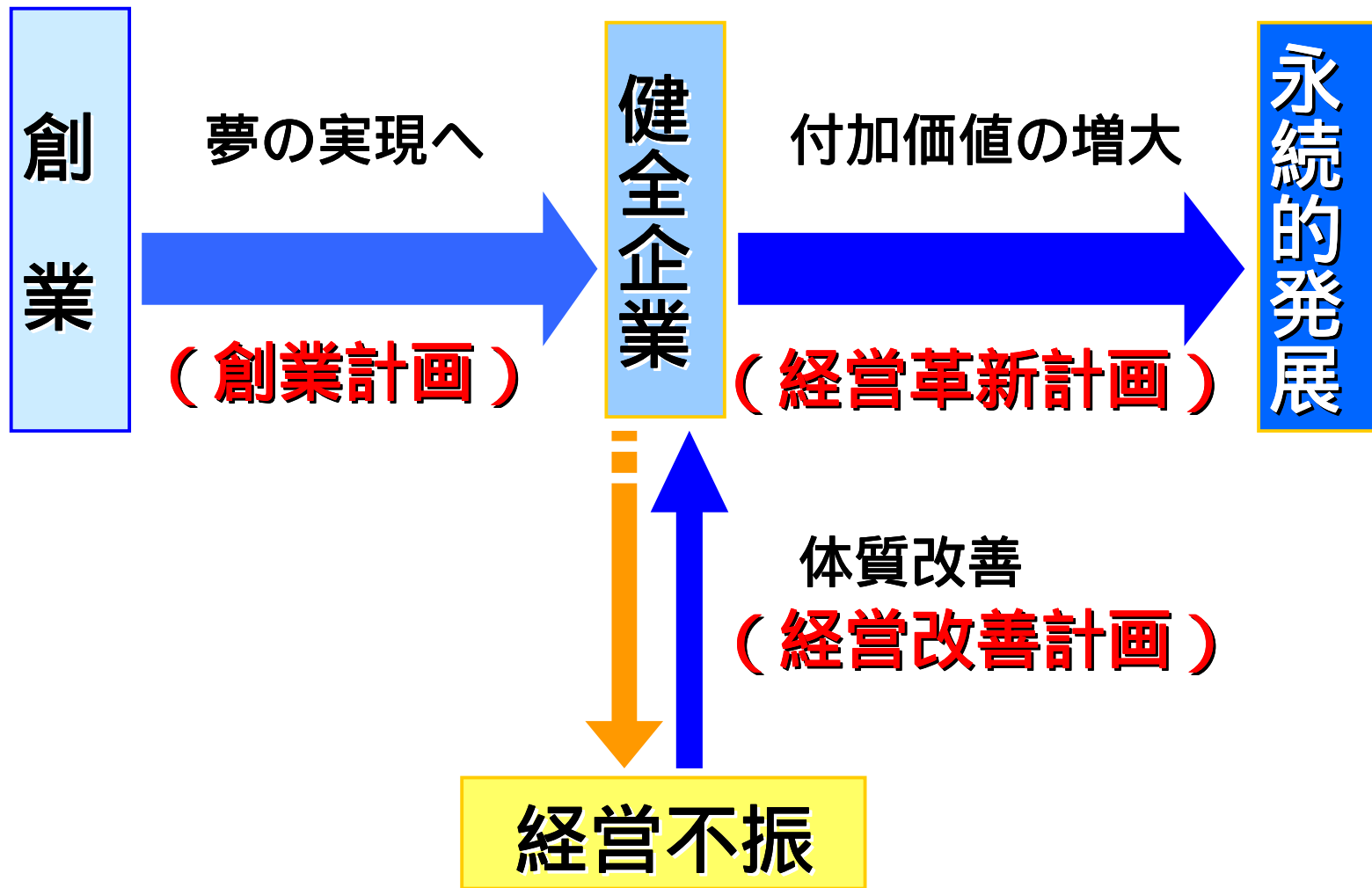


2-1 成功するための夢の描き方



2-2 創業・経営革新とは？



2-3 発想力を鍛えるための5つのポイント

- ①自分の得意な分野だけに限らず、あらゆることに興味をもつて、積極的に行動する
- ②感動したり、感激したりする機会をできるだけ多くつくる
- ③すぐに「だめだ」と悲観的にならず、「なんとかなる」と楽観的に考える
- ④物事をあっさりあきらめずに、粘り強く取り組む
- ⑤日常に流されて惰性的にならず、変化のある生活を心がけ、いつも新鮮な気持ちをもち続ける

2-4 7つの事業発想法

<p>1 変えてみる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業場所を変える ● 営業時間を変える ● 商品の形・色・においを変える ● 動きや動力・方向を変える ● 人を変える 	<p>2 縮小したり、廃止してみる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 不要なサービスをやめる ● 販売方法を簡素化する ● 商品を小さくする ● 不要な機能をなくす ● 販売量を減らす
<p>3 拡大してみる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 別の機能 ● 時間を増やす ● 回数を増やす ● 長くする・強くする・高くする ● 量を増やす ● 2倍にする 	<p>4 組み合わせせてみる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2つを1つにする ● 混合する ● 魅力を結合させる ● アイデアを結合させる ● 目的を結合させる ● 複数の機能を結合させる
<p>5 代用・代行を考える</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 代わりにの人にさせる ● 代わりの日に行く ● 代わりの商品で営業する ● ほかの材料でつくる ● ほかの行程・手段で行う ● ほかの場所・よその国で行う 	<p>6 入れ替えてみる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「売る」と「買う」を入れ替える ● 順番を入れ替える ● レイアウト(配置)を変える ● 成分を入れ替える ● 男性と女性、大人と子どもを入れ替える
<p>7 他人のアイデアを借りる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 同じようなものをほかから探す ● 似ているものを過去から探す ● 似ているものを外国から探す ● まったく違う分野業種から、共通性のあるも 探 	

2-5 21世紀を暗示する5K

- K-1 環境・・・成長の限界、汚染、環境破壊、人口爆発、ゴミ問題
原子力発電、異常気象、農業の時代
- K-2 健康+高齢化・・・2025年問題、若者の健康悪化、
自然食ブーム、オーガニック
- K-3 高度テクノロジー-社会・・・ハイテク、通信、サイバー、国際標準、
日本発の超技術、新産業革命
- K-4 加速度化する変化・・・不安定社会、アジル、不安解消ビジネス
- K-5 会員制・・・インターネット、ネットワークビジネス

出典:「勝ち組の経済学」浅井隆著 小学館文庫

2-6 時代をつかむキーワード例

キーワード	消費者傾向・ニーズ	具体例
高齢化	老後 独居老人の介護	余暇利用講座 在宅介護サービス 交流サークルセットアップ
女性の会社進出	女性の経済力の向上 家事の合理化	惣菜宅配業、託児サービス ハウスクリーニング
マルチメディアの普及	家庭にマルチメディアが浸透 在宅勤務者の増加	ホームショッピング 在宅旅行予約システム
情報化の進展	高度情報化、ネットワーク化 に伴う情報整理・提供	異業種間ネットワーキング 各種データベースサービス
少子化	晩婚化、子供向 の需要増加	親子サークル、幼児教室 オリジナルブランド製品
健康志向	予防医学への関心、 アウトドア志向の高まり	健康食 サバイバルグッズ
利便性志向	個々の生活時間帯に合わせた サービスの需要増加	24時間トランクルーム ランドリーサービス ケータリング

2-7 歴史に学ぶニュービジネス発想法

江戸時代の商人三井高利のすごさ！！（1622～1696、71歳で11男16子）

新発想			旧発想	
●	遠隔地コントロール		←	小商圈
●	安値現金売り		←	大名への掛売り
●	京で仕入れ・江戸で売る		←	システムのではない
●	店頭売り		←	背中に抱えて戸別訪問
●	品揃えの豊富さ		←	注文受けてから仕入れ
●	オーダーメイド(分業)		←	労働集約型
●	製品別専門販売担当		←	商品知識不足
●	バーゲンセール		←	定価販売
●	番傘(広告戦略)		←	広告はしない