

「売る」から始める価値創出体験ワークショップ 募集要項

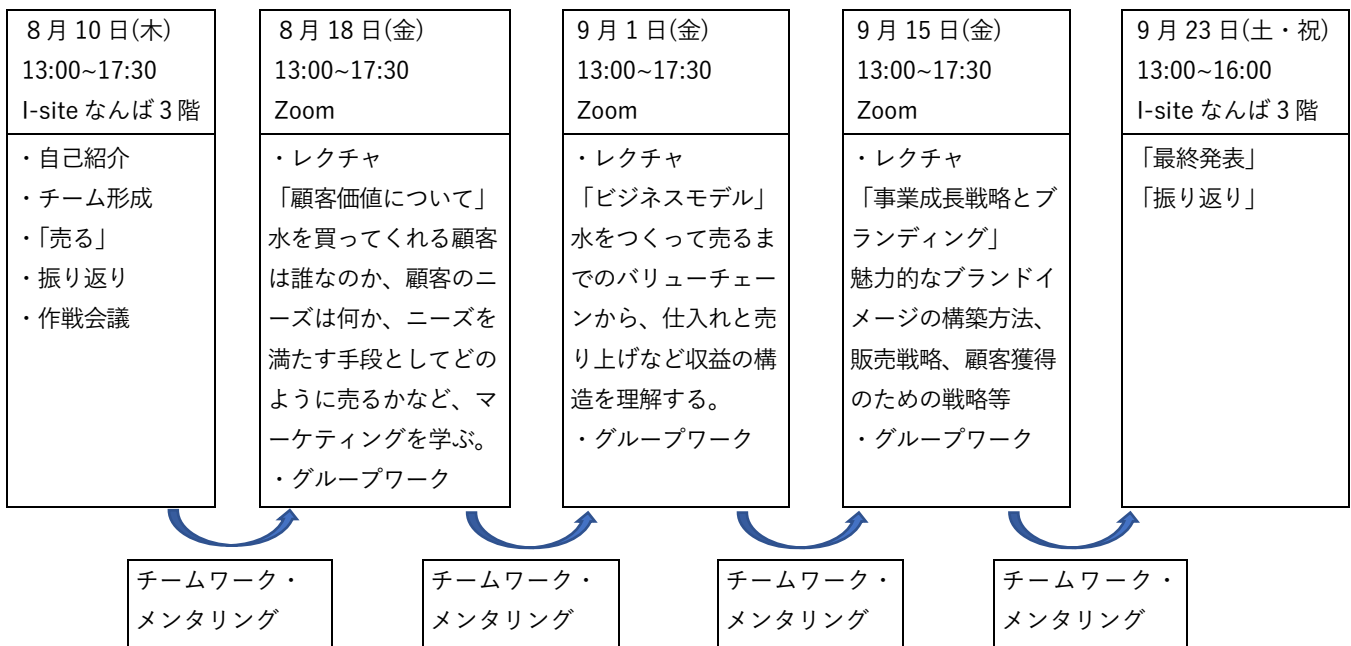
【概要】

このワークショップでは、「売る」という行為を通じて人々が持つニーズを明らかにして売れない製品(失敗)とは何なのかを逆説的に考えることを、起業家の講師と共に体験します。受講者が物を売る、サービスを売る活動を実践するワークショップです。今ある価値にどのように価値をつけて売るかというプロセスを通じて、ビジネスのコアとなる価値創出について学ぶ機会となります。昨今、社会からはビジネスを立ち上げる起業人材と、大企業において新しい価値を生み出す新事業開発ができる人材が求められています。売れるビジネスを実行するには、奇抜なアイデアよりも、まずは「製品を売る」という行為自体が非常に重要です。なぜなら市場の変化が予測しにくい現代社会では、実際に売れるかを試しながらアイデアを検証し、筋の良い方向へ軌道修正することが大事だからです。

【こんな方におすすめ】

- 起業家志望者や新規事業を立ち上げたい
- 0 → 1 の事業をつくってみたい
- 価値について勉強したい

【ワークショップの内容】



【講師】

原 健太 (はら・けんた) 氏

AA Health Dynamics 株式会社 CEO & Founder

前職では、赤字だった企業を1年で黒字転換した経験を持ち、現在はアフリカ版 M3.com を構築するため、アフリカの医療従事者への医療トレーニングと医療企業のアフリカ進出をサポート。

東京農業大学大学院修士課程(国際農業開発学)を修了後、同大学にて助手として勤務。2014年にJICA青年海外協力隊として野菜を通じたヘルスプロモーションを行うためサモア独立国に赴任。帰国後は、立命館大学にて、大学リサーチアドミニストレーター(URA)として知的財産管理、新規事業開発、プロジェクトマネジメントに従事。大阪大学・立命館大学リーニンローンチパッドプログラム修了。同プログラムのメンターとして参画。東京大学 i.school(デザイン思考)アドバンスド・ファシリテータープログラム修了。ソーシャルマーケティングを行う『AfricaScan』のゼネラルマネージャーとして、ケニア・東アフリカの医療課題の解決や健康増進に関わり、AA Health Dynamics 株式会社を設立。