

今回のセミナーに参加された方への特別無料特典!!

- ①有信アクロス株式会社さまとの“複合カフェ”ビジネスモデル相談会
- ②(株)船井総合研究所への無料経営相談ご招待

ウィズコロナ時代に検討すべき新規事業をフランチャイズで検討する

需要増!テレワーク需要が取れる新規事業とは?

講座内容&スケジュール	会場	日にち	時間	場所
	オンライン	2020/11/17(火) 申込期限:11/13(金)	13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)	PC・スマホがあればどこでも受講可能
	オンライン	2020/11/18(水) 申込期限:11/14(土)	16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)	

一般価格:税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格:税抜8,000円(税込8,800円)/1名様

講座 セミナー内容

第1講座
(30分)

ウィズコロナ時代に伸びる新規事業とは、何か?

- Point① 船井総研が考える新規事業立ち上げの真の目的
- Point② 注目すべきは「ウィズコロナ時代に適したサードプレイス事業」
- Point③ 新規事業で失敗しないためのコツ

船井総合研究所 事業イノベーション支援部 吉田 創
事業イノベーショングループ マネージャー

2008年の入社以来、様々な業種・業態の中小企業へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は300を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「ビジネスモデル診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。近年は特に、ばちんこ・自動車・住宅不動産業界(=成熟業界)を中心に「成熟業界でも成長し続けるための新規事業参入支援」及び「フランチャイズ本部構築」を中心にご支援を実行中。

ゲスト講演

第2講座
(50分)

ウィズコロナ時代に支持される「サードプレイス事業」とは?

- Point① “漫画喫茶”の時代は終わった
- Point② これからは「新しい空間提供ビジネス」が伸びる時代
- Point③ 完全個室付き複合カフェのビジネスモデルとは?

有信アクロス株式会社 代表取締役社長 原田 健一 氏

1956年 山口県生まれ 大阪工業大学中退 1974年(株)井上書店入社 1982年 レンタルビデオショップ運営で独立 1995年 株式会社アクロス設立 2000年 インターネットカフェ「コミックバスター」のフランチャイズ展開を本格化 2007年 8月現在で154店舗を展開 数年で業界2位まで押し上げる。2010年より介護事業分野に進出し、通所介護事業所、放課後等デイサービスなど160施設を展開する。

第3講座
(40分)

新規事業として「サードプレイス事業」へ参入する際のバターンご紹介

- Point① 単独店舗展開はどんな立地が最適?
- Point② 複合化展開でシナジーのある事業案とは?
- Point③ 新規事業参入を考える上で、抑えておきたいポイント

船井総合研究所 事業イノベーション支援部 吉田 創
事業イノベーショングループ マネージャー

2008年の入社以来、様々な業種・業態の中小企業へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は300を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「ビジネスモデル診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。近年は特に、ばちんこ・自動車・住宅不動産業界(=成熟業界)を中心に「成熟業界でも成長し続けるための新規事業参入支援」及び「フランチャイズ本部構築」を中心にご支援を実行中。

お申し込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/065732



Withコロナ時代にも伸びる新規事業を探している 経営者様・経営幹部様へ

With コロナで伸びる!
漫画喫茶・ネットカフェ・コワーキング・カフェ・アミューズメント...
全てを網羅した“複合カフェ”ビジネスモデルとは?

需要増!参入殺到!

テレワーク 需要が取れる 新規事業とは?

「ウィズコロナだからこそ伸びる事業案は何か?」
徹底解説致します

このような方におすすめのWEBセミナーです!

- コロナの影響で既存事業の業績が落ち込んでいる
- 新しい収益の柱が欲しい
- 新規事業を考えたいが、今の時代に伸びている新規事業案がわからない(そんなのあの?)
- 自社にマッチする新規事業案が何か、知りたい
- 新規事業を始めるベストタイミングが知りたい

2020年 **11月17日(火)**
13:00~15:00(ログイン開始12:30~)

2020年 **11月18日(水)**
16:00~18:00(ログイン開始15:30~)

一般価格
税抜10,000円(税込11,000円)

会員価格
税抜8,000円(税込8,800円)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。



スマホでセミナー参加!

2020年 **11月17日(火)** 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

2020年 **11月18日(水)** 16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)

特典 無料経営相談

3つのメリット

- merit1. リモート参加 OK
- merit2. 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ
- merit3. チャットで個別相談 OK

需要増!テレワーク需要が取れる新規事業とは? お問い合わせ NO.S065732

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申し込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 吉田

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当セミナーでは**ウィズコロナでも伸びる新規事業**の
ビジネスモデルを徹底解説します！

ウィズコロナで、人々の働き方は大きく変わっていく・・・

コロナで売上減に見舞われた企業は多数・・・

一方で、「新たな生活様式」の結果、業績を伸ばした企業もあり

未来予測①主要駅チカに「仕事・癒し・遊び」
オールインワンの個室空間が生まれていく

未来予測②もう出勤しない！
生活立地の中に「リモートワーク空間」が生まれていく

未来予測③
家の近くに「仕事もできて、ゆったり休めて、娯楽要素もある」場所が登場

それが、今回解説する「**複合カフェ**」業態！

本セミナーで**学べるポイント**！

Point
01

伸びている新規事業案がわかる！

コロナの影響もあり、人々の生活様式は変わりました。それにともない、「お金の使われ方」も変わりました。本セミナーでは「今、消費者がお金を掛けようとしているモノ・コト」の解説も踏まえ、「ウィズコロナだからこそ伸びる事業案は何か？」解説致します

Point
02

「オススの事業組み合わせ」が学べる！

「今既に手掛けている事業とシナジーがある新規事業を始めたい」方は多いと思います。本セミナーでは、「事業と事業の相性の良さ」・「1+1=3以上」になる事業の組み合わせ方をお伝えいたします。

Point
03

新規事業で失敗しないためのコツが学べる！

新規事業は「9割が失敗する」と言われておりますが、事前に「落とし穴」の場所がわかっているれば、実は失敗は難なくクリアできます。本セミナーでは「新規事業検討における“落とし穴”」を解説させていただきます。

ウィズコロナで伸びている
テレワーク需要を取り込む複合カフェとは？

スタイリッシュな受付・外観



カフェ・ホテルロビーのような上質でくつろげる共有スペース



テレワーク対応の完全個室ブース

