



北海道発の起業家に求められる起業アイデアと起業家精神

北海道という市場で起業を成功させるためには、どんなアイデアで起業に向けて準備をしていけばよいのか？ ゼロ起業から受注獲得までに必要な手法と、成功する起業家に共通する起業家精神とは何か？ 年間1000名以上の起業家を見てきた視点から解説します。その上で、起業を実現するためのワークを行います。

日時： 2019年11月26日(火) 14時30分～18時30分 (4時間、休憩あり)

会場： 北海道学園大学 2号館 12教室

対象： 学生、一般

申込み： 資料準備のため、右のQRコードから申し込みをお願いいたします。



講師：西尾英樹(にしお ひでき)氏プロフィール

ビジネスデザイナー／購買原理アナライザー
株式会社プレジャーデザイン 代表取締役
建設不動産マーケティング株式会社 代表取締役

中小企業や起業家の「顧客獲得力」を高める専門家。キラーコンテンツ開発・Web集客・セールス設計など総合プロデュースを行っている。競泳のトップアスリートとして、ジュニアオリンピックや日本選手権に出場。神奈川大学経営学部では成績優秀者を獲得する。大学卒業後には、業界大手の建設会社に就職し現場作業員となる。32歳に独立するも6ヶ月間1件も受注が取れず貯金が668円になるなど苦勞する。

「いい商品が売れるわけではない。売れる商品には別の理由がある」と考え、売れている商品と売れていない商品の比較研究を開始。見込み客が「買いたい!」という欲求を作る購買原理を発見し体系化に成功する。年間100名以上の経営者を支援し、商品価格を3倍に値上げしても1回のプレゼンで2000万を売上げるなどの成果を出し続ける。現在は「学びとビジネスチャンスの地域格差をなくす!」との信念で、日本全国を駆け回っている。

著書

マンガ 見せるだけで売れる! 最強営業術 / 主婦の友社・2019年7月18日
実践版 30日で人を「育てる」技術 / 秀和システム・2016年6月30日