

▶ 7. 起業のための8つのキーポイント

起業をするにあたって、必ず考えなければならないポイントを、上げていきたいと思います。以下の8つのポイントが明確になることで、より、安定した企業として、起業・独立を、成功させることができるでしょう。



1 起業の目的

2 起業を達成するための手段、
具体的な方法

3 起業を実現できる理由
(自己資源の強み)

4 自己資源の活用方法

5 事業メニュー

6 スタッフィング、
運転資金計画

7 自社マーケットの確認、
営業戦略

8 起業後のシュミレーション

自分で会社を起業することは、そんなに難しいことではありません。以上のような基本が、しっかりと明確に把握されていれば、多少、初動の時期の営業がうまく回らなくても、運転資金が枯渇するまでには、なんらかの道筋が見えてくるはずです。ただ、会社を設立することだけを目的にしてしまったり、自分の好きな事を仕事にしようとするがあまり、マーケットや、外的要因を見失うと、当初見込んでいた売上げが入ってこなくなり、大規模な事業変更をせざるを得なくなります。各項目について、もう少し詳しく、次ページに説明してあります。それぞれの項目の注意点などを注釈しましたので、どうぞ、参考にして下さい。

▶ 7. 起業のための8つのキーポイント(8)

8 起業後のシュミレーション

●社長のホンネ●

シュミレーションは、やっぱり、めざせ1億でした。でも、3期目ぐらいには、手に届いたかも…。今は、めざせ3億ですが、それは、今のビジネスモデルでは無理なので、脱皮するために知恵をつかわないとだめですね。

株式会社化

従業員数

年商〇〇万円

新商品・サービス



実際に起業してからの会社の成長過程をシュミレーションしてみましょう。3ヶ月後、半年後、1年後、3年後、5年後、などという節目で、どのように自社が展開しているかの青写真をおおまかにでも描いておくと、それぞれの時期における事業展開の変更に無理がありません。