

事業を、**加速**させる。

スタートアップアクセラレーションプログラム

販売実績を、伴走者と一緒につくる。価値創造実行支援プログラム

こんな悩み、
ありませんか？

- ☒ 商品・サービスは完成した。でも売れる実感がまだない
- ☒ トラックレコード（販売実績）が作れず、次に進めない
- ☒ 一人で走り続ける限界を感じている

01

絞り込む

顧客・提供価値の絞り込み

- ・ 創業者の想い／経営ビジョン確認
- ・ 顧客・提供価値・課題の整理
- ・ 市場／競合調査と提案先リスト
- ・ 商材の提供価値の磨き込み

02

開拓する

顧客開拓（販売実践）

- ・ 営業資料／広告・販促物の制作
- ・ 当社ネットワークで顧客紹介
- ・ 営業プレゼンのロールプレイ
- ・ 必要に応じて同行営業

03

伸ばす

検証・レビュー

- ・ 顧客ニーズの再整理
- ・ 次提案に向けた課題設定
- ・ 改善策の導出と実行推進
- ・ ネクストアクション示唆

全体スケジュール管理・実行推進を、推進役が徹底伴走

+ ネットワークを活かした、具体支援

顧客紹介

複数の顧客を紹介。
絞り込みと提案内容の
ブラッシュアップも伴走



資金調達支援

資金計画にとどまらず、
金融機関・VC等を
具体的に紹介



専門家紹介

法務・知財ニーズに
合致した弁護士・
弁理士等を紹介



その他

業務改善・採用相談等、
成長につながる支援を
柔軟に提供



月2回以上、 徹底的に伴走します。

対面・オンライン面談・メール等で随時実施