

生徒の皆さんへ ご報告

遠隔授業が続く中、「探究チャレンジⅠ」に関する
質問受付用アカウントを用意します。

課題で困ったこと、質問したいことがあった場合、
こちらのアドレスにお問い合わせください。

nawategl@gmail.com

※学年・組・番号・名前を記載して、送ってください。

すでに相談いただいている情報を共有します。

Q. 自分の設定した課題が、「ビジネス」と関連しようが
無いのですが。どうしたらいいのでしょうか？

A. たしかに、「商品」という「もの」にならない
「課題の分野」もあると思います。

そういった場合は、「サービス」を提案してみるのはいかがでしょうか？

知恵を絞るワークですので粘り強くチャレンジしてほしいと期待します。

次ページより、5/22(金)の課題です。



「ビジネスプランシートの作成 その2」

～あなたの想像力が世に放たれる～



前回同様に3枚のプリントを用意してください

「課題の解決策を考えてみよう」「ビジネスプランシート」「記入方法」

※50分では作業時間として足りないと思われます。1週間かけてじっくり取り組んでみてください。

<手順> 前回の続きです

⑨ 前回の内容を見直そう

ビジネスプランシート 1番～4番を見直してみよう。

まずは、自分の構想を思い出してから、次の作業に入ろう。

⑩ 【5. 市場背景】を記入する。(ビジネスプランシートP.2)

「市場」は「しじょう」と読みます。「商品やサービスが取引されて価格が決定される場あるいはその機構」のこと。

あなたの考える市場の売買の活発さはどうか？

どういったものが既に人気か？

例えば「おもちゃ市場」「衛生用品市場」「ペット商品市場」「カー製品市場」「雑貨市場」など。また、あなたのプランのターゲットはどういった顧客か？少し記入は難しいと思うので、『記入方法』を参考にしてください。たくさん書いてください。

⑪ 【6. マーケティング戦略とその実施計画】を記入する。

(ビジネスプランシートP.2)

「マーケティング」とは、「ビジネス用語」の1つです。その意味は、「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその価値を効果的に得られるようにするための概念」です。もっと簡単に言うと、「商売における仕組みや、商売戦略」のこと。ここでは、あなたが考えたプランが、具体的にどういった長所をもって、どのように市場に広がっていき、課題解決に辿りつくのか。その理想の道筋や計画について綿密にまとめてください。

⑫ 【7. 将来の事業家としての抱負、計画や事業の社会に対する貢献】を記入する。
(ビジネスプランシートP.2)

「事業家になんて興味ない」と思っている方も、仮に、あなたが事業家として今後を見据えるとしたら、「こういったことを考える」という抱負を書いてください。課題を探し、解決策を考える中で、思ったことや気づいたことでもいいでしょう。また、「あなたのプランが及ぼす社会貢献内容」もあれば書いてください。

⑬ 【8. 問題点】を記入する。(ビジネスプランシートP.2)

最後になりましたが、あなたの「プランの問題点」や、「未解決事項」を書きましょう。逆に言えば、プランの段階で「非現実的なこと」は書いていませんでしたか? 「プランなのだから何でもいいでしょう?」と考えるのは、少しもったいない気がします。

そういった、実現が見えない要素や、問題点をここに書きましょう。

「問題点は何もない」という答えは基本的に控えて、あなたのプランを客観的に見て批判しましょう。

⑭ 【ビジネスプラン名】を再度考え、記入する。(ビジネスプランシートP.1)

既に、プラン名が確定している人も、改めて全体を読み直し、プランのPRポイントが、最も伝わりやすいネーミングを考えてください。これで完成ですね。お疲れ様でした。

※説明に必要な図や表などを書く場合は、ビジネスプランシートP.3の用紙を利用してください。

今週の指示は以上です。

<まとめ>

研究において、『アイデアの創造』には「集中力と時間」よりも「情報収集とメモ」の力が重要です。やはり、知識なくては、策は具体的になりません。また、ポツと頭に浮かんだアイデアは、一瞬で頭の片隅に追いやられてしまいます。「情報収集とメモ」。この2つのコツは、探究チャレンジの授業で最も重視して取り組みます。