

Health Biz

問題解決

Session

大川 耕平

貴社の健康ビジネスにおける問題解決を
セッションを通して提案し
具体化サポートしていく実践サービスです。

【1】既存健康ビジネス事業の活性拡大サポート

標準チャージ例: 4ヶ月間8セッション100万(消費税別)

【2】新事業開発業務のスピード加速サポート

標準チャージ例: 6ヶ月間12セッション150万(消費税別)

【3】ワークショップ

標準チャージ例: 1セッション30万(消費税別)

【4】ディスカッション・パートナー

標準チャージ例: 1セッション5万~(消費税別)

各セッションに使う資料は用意しますが、ディスカッション記録は貴社担当でお願いします!

Health Biz 問題解決Sessionは



わたくし
大川耕平が
直接担当する
プロジェクト
サービスです！

【1】既存健康ビジネス事業の活性拡大サポート

標準チャージ例:3ヶ月間6セッション100万(消費税別)

■進行イメージ:

- (1)問題意識・課題共有セッション
- (2)解決アプローチ視座共有のためのオリジナルセミナー
- (3)プロセスモデリングセッション1-2回
- (4)解決案アイディエーション1-2回
- (5)具体化計画の確認セッション

※(3)~(5)の間に専門家ヒアリング・パートナー候補とのマッチングの可能性あり

■サポート対象:

- ・さらなる拡大に向けた切り口・きっかけを創りたい
- ・業務担当メンバーだけでは視野狭窄になりがちで外部目線を取り込みたい
- ・実効性ある実践的プロジェクトにしたい
- ・サービス品質の向上、マーケティングカアップ、マネタイズポイントの増加などが課題

【2】新事業開発業務のスピード加速サポート

標準チャージ例:6ヶ月間12セッション180万(消費税別)

■進行イメージ:

- (1)問題意識・課題共有セッション
- (2)解決アプローチ視座共有のためのオリジナルセミナー
- (3)ディスカッションテーマ(課題構造)の設定セッション
- (4)テーマ別ディスカッション&解決アイディエーション8回
- (5)新事業具体化計画の確認セッション

※(3)~(5)の間に専門家ヒアリング・パートナー候補とのマッチングの可能性あり

■サポート対象:

- ・健康ビジネス領域への自社ユニークポジションを明確にしたい
- ・未経験領域なのでナビゲートしてほしい
- ・自社メンバーの健康ビジネス領域におけるスキル・知識アップサポートしてほしい

【3】ワークショップ

標準チャージ例:1セッション30万(消費税別)

■ワークショップテーマ候補:

(1)商品・サービスデザイン&プロトタイピング

・可能性ある商品・サービスアイデアを共同開発し、そのプロセスをデザインし可視化しサービスプロトタイピングを創りプレゼンテーションまでを体験するワークショップ

※商品サービス現場目線と体験を共有でき、サービスの本質を理解できる

所要時間:約6時間 メンバー:4名以上

(2)ベンチマークツアー&アイディエーション

・貴社事業にとって取り込むべき要素を持つビジネスモデル事例を次々に紹介共有をしながら同時並行でアイデア開発をしていくワークショップ

※具体的な事例がトリガーとなるので実用性のあるアイデアが量産できる

所要時間:3時間 メンバー3名以上

【4】ディスカッション・パートナー

標準チャージ例:1セッション5万~(消費税別)

おすすめパターン:1セッション60分×月2回×6ヶ月=60万(消費税別)

テーマ候補:

健康プロダクト(食品・飲料)マーケティング戦略&実施計画サポート

健康機器開発調査サポート

健康機器連携先コーディネート

健康サービス事業開発サポート

ライフスタイルショップ開発サポート

健康サービス事業スタッフ教育&コーチング

店舗・施設販促イベント企画&手配

健康サービス事業の成長構造デザインサポート

既存健康ビジネスの課題分析&解決提案

健康ビジネス成功の型導入運用

サービスプロセス品質チェック&改善

コミュニティデザイン&ドライブ導入運用

健康サービスコンテンツ開発・運用サポート

サービスの本質をビジネスの導入

アドバイザーを超えた問題解決パートナーを目指しています!!

サポート対象:

小規模事業者(1-3名)スタートアップサポート

少人数プロジェクト(複数タスク所有で議論効率がアップできない)

新事業評価サポート(土地勘のサポート)

徹底的ディスカッションニーズ(机上の空論資料の山からの脱皮)

本当に健康サービス事業で成功したいと思っている事業者全て