

## B-LABO 2024へのご招待

現在の多くのセミナーは、アイデアをビジネスモデルに変換する手法の提供がされています。しかし、従来、日本での利益の多くを稼ぎ出してきた大企業も新しい価値をもたらすビジネスモデルを作り出すことが困難になってきています。

その課題は、現在のビジネスモデルを作り出す方法は、顧客を予め想定し、自社内において、自社や供給側によって考案されています。しかし、現在の消費者は、供給者が知りえない知識や情報をもって、製品の価値を判断し、意思決定を行っています。

そのため、実際のビジネスでは、供給者と消費者の間での「価値のギャップ」が生じています。これにより、供給者が従来のような利益を享受することが困難になっています。

B-LABOでは、そのような状況に対応するため、供給者と消費者の間に発生する「価値のギャップ」を理解し、そのギャップを発生させないようなビジネスモデルを作るための考え方を提供しようと考えています。

現在、ビジネス書で多く書かれているデザイン思考やアントレプレナーシップの考え方も、供給者と消費者を切り離して考えると中途半端なものになってしまい、勉強のためのアイデアで終わってしまっています。

**B-LABOは、簡単にビジネスモデルが作れる手法の提供ではなく、顧客が価値を感じて、顧客自ら、商品やサービスの価値を決定し、消費してもらうためのビジネスモデルを考えるための基礎的なマインドセットを提供します。**

皆さまと一緒に考え、参加者が、新たな視点を認識、発見することのお手伝いしたいと考えています。

皆さまのご参加、お待ちしております。

令和6年8月

ビジネスプロデュース力養成ラボ

講師 江田 英雄

岡田 晃行