

## マクロビ起業コース カリキュラム

	講義
第1回	<ul style="list-style-type: none"><li>・自分の強みと弱みを見つける</li><li>・自分のマーケットを見つける</li><li>・必要な届け出</li></ul>
第2回	<ul style="list-style-type: none"><li>・コンセプトとターゲット</li><li>・原価計算と仕入れ</li><li>・価格設定</li></ul>
第3回	<ul style="list-style-type: none"><li>・ゴール設定と、ゴールまでの道のりをつくる</li><li>・お客様とのコミュニケーションのプロセスとツール計画</li></ul>

※各回、課題あり。次回までに提出。