「**新規事業を提案するプレゼン**」といっても、

どういうことまで書けばいいのかわからないと、途方に暮れている方がいるかもしれません。

また、別の観点ですが、過去の受講生の課題を採点してきた感触として、

「こういう技術がある。だからこれを提案する」という「技術紹介プレゼン」になってしまっているものも多く、このようなものはビジネス提案としては評価が低くなりがちです。

**そこで是非、今回紹介する**

**「ビジネスモデルキャンバス」や「リーンキャンバス」を参考にしてみてください。**

（例）

<https://nijibox.jp/blog/whats_businessmodelcanvas/>

<https://nijibox.jp/blog/whats_leancanvas/>

※ご自身でも検索してみてください。

上で述べたような「技術紹介プレゼン」の方は、「ビジネスモデルキャンバス」でいうところの「リソース」の部分についてのみプレゼンした、ということになってしまいます。

（なのでビジネス提案としては力不足です）

ゲスト講師の方々が当たり前のように考えてきたような要素、

すなわち、

* 技術の何を使って、
* どういう付加価値を提供するのか、
* その付加価値を、誰に提供するのか、
* その際どうやって知ってもらうのか、
* どうやってそのユーザー・消費者と関係を構築するのか。
* 類似サービスとの強み、弱み、
* コストや収益のやり方は何か、

などなど、ビジネス提案にあたって考える視点はいろいろあります。

それを少しでも見落とさないように、上記リンク先の考え方を利用してみてください。

（パワポで使用しましょうという意味ではありません。見落とさないための指針としてご覧ください、という意図で書いています。）

とはいえ、全てをやろうとすると、これもまた「自分には無理だよ」となってしまって途方に暮れてしまうと思います。

**要するに「技術紹介だけのプレゼンにならないようにしてください」ということです。**

ご自身には些細と思われるような一つの要素をプレゼン資料に加えるだけでも、

見る人が見れば、非常に大きな強さに見えることがあります。

ちゃんと考えているいい提案だな、という風に見えたりもします。

締め切りまでがんばっていきましょう！