

スタートアップのステージ定義と支援策

成長ステージとそれぞれの特徴		K-SATによる主な支援	
アーリーステージ (Early Stage)	プロダクトが開発され、最初の顧客を獲得し始める段階	カウンセリング	個別面談により現状と将来の目標を確認・共有し、支援の方向性や体制などを検討します。
		各種プログラムの提供	アクセラレータープログラムやインキュベータープログラムを通じた、資金、メンターシップ、ネットワークなどの獲得をサポートします。
		チーム構築	キーマンの採用からチームビルディングを経て組織文化の醸成まで継続してサポートします。
		雇用ブランディング	働きがいのある組織づくりや企業文化を広めるためのブランディングをサポートします。
		リクルートメントサービス	スタートアップに特化したリクルートメントサービスを提供し、専門性の高い人材の獲得をサポートします。
		社員推薦制度の導入:	社員からの推薦を奨励し縁故採用を実施するためのリファラルプログラムの整備をサポートします。
		インターンシッププログラム (中期)	学生や若手人材が実践的な経験を積みながら事業の成長を目指すプログラムの構築をサポートします。
		プロダクト開発	市場に投入しフィードバックを収集して行う製品やサービスの改良をサポートします。
		マーケティングと販売	マーケティング戦略の立案と初期の販売活動をサポートします。
		顧客開拓	初期の顧客の獲得と市場のフィードバックの収集をサポートします。
		補助金獲得	成長ステージに応じた補助金の選定と申請をサポートします。
		資金調達	シリーズAラウンドなどの初期段階のベンチャーキャピタルからの資金調達をサポートします。
		リーガルサポート	会社の設立手続きや知的財産の保護など、事業スタートに不可欠な法的なサポートを行います。
法務と規制対応	法的要件や業界規制に対応するためのサポートを行います。		