

参加費：無料

圧倒的な強みで売上UP

魔法の4ステップ講座

「なぜ、あの会社のサービスや商品は売れているのか?」。売れないこの時代にサービスや商品を売るためには、会社が持っている強みや、価値を分かり易く伝えることが必要となります。本講座では、自社の現状を整理して、強みや価値を明確化し、経営に活かしていくことを目的に実施します。ぜひ皆さまのご参加をお待ちしております。

▽会場：蕨商工会館3階多目的ホールA

▽定員：15名

日時	テーマ・内容
7月19日(水) 18:30～20:30	自社のサービス、商品の強みを見直して、売上UP! 自社のサービスや商品の強みを見つめ直し、3年後の目指すべき方向性を定めます。また、現状に即した”売上改善のポイント”を伝授します。
7月27日(木) 18:30～20:30	顧客が求めるニーズに応じて、売上UP! 顧客ニーズの変化を取り込んだ新規事業の事例を紹介し、消費者の購買行動の変化を学び、自社のサービスや商品を求める顧客像を明らかにする手法を伝授します。
8月2日(水) 18:30～20:30	競合他社との競争優位を構築して、売上UP! 自社の強みを強化させ、競合他社との競争優位を構築する手法を伝授します。またサービスや商品による売上、顧客に提供するためのコストといった収益の考え方を伝授します。
8月9日(水) 18:30～20:30	最適な販売促進を実行して、売上UP! 集客力を高める販促手法を学び、実践できる売れる仕組みを伝授します。融資・補助金・助成金を知り、事業を推進させる術を学びます。

講師



中小企業診断士
眞本 崇之 氏

インターネット集客、ITツールの利活用を得意とし、事業計画策定や、事業推進に必要な販路開拓、資金調達の支援を行っている。



中小企業診断士
渡部 和義 氏

ビジネスキャンバスを活用した事業コンセプト・ビジネスモデル構築を得意とし、経営革新、新規事業開拓支援を行っている。

お問合せ：蕨商工会議所 中小企業相談所 TEL:048-432-2655

ご記入の上、FAX または電話にてお申込み下さい。

参加申込書

FAX: 048-444-1785

蕨商工会議所 行

〆切：7月13日(木)

企業名	
参加氏名	
連絡先	

※ご記入いただきました情報は、本講座に関する連絡の目的のみ使用いたします。