

主催：那覇商工会議所

やりかた変えればまだまだ売れる!

小規模事業者の 事業アイデア発想法



今度のセミナー
Zoomで
やります!

With コロナを勝ち残るために...

売れる経営計画づくりとアイデア発想セミナー

本セミナーは、小さな企業が売れる仕組みを作るために必要なビジネスアイデアやビジネスモデルの作り方をお伝えする実践型講座です。自社の強みを知り、売れる仕組みを作るだけでなく、具体的な計画への落とし込みについても学んでいただけます。

講師は、全国で年間150回以上の講演を行っている渋谷雄大講師です。全国各地の売れ続けている事業者の事例を中心に、売れる仕組みと計画づくりについて事例を交えて解説いたします。

新型コロナウイルスによる影響で将来が不安である、補助金・助成金活用をお考えの事業者のご参加お待ちしております。

カリキュラム



小さな会社の
ビジネスアイデア事例

全国150回以上の講演を行う渋谷雄大氏によるビジネス成功事例の紹介。小さな花屋が売上2.5倍！工務店から顧客獲得！BtoBからBtoCへの転換した事例などを紹介



自社の強みを知って、
顧客ニーズをつかむ

どんな企業にも強みは存在する。自社の強みを理解し、顧客ニーズを掴む方法について解説。



経営計画を作らなければ
実効性は無い

思いっぴで行っても成果には結びつきません。経営計画を策定することで効果的な実行へつなげます。また補助金や融資などを受けるためにも必要不可欠な経営計画策定のポイントを解説。



経営計画を
実践に移す具体策

バランススコアカードというツールを使い、経営計画を実践に移すための方策を解説し実効性の高い計画に結びつけます。

日時

12月14日(月)
14:00~16:00

費用

無料 ※テキスト代等込

受講方法

ご自宅や事務所等でインターネット接続環境の確認及びパソコン、タブレット、スマートフォンのいずれかをご用意ください。



講師紹介

ジャイロ総合 コンサルティング

取締役社長 渋谷雄大氏
中小企業診断士

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを達成。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。その後、自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。退職後、WEBを活用したプロモーションを実践、現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。

お申込から
ご受講までの流れ

会議所に直接
お申込下さい

ウェブかFAXにて
お申込下さい。



HP リンク

お申込後、事務局から
視聴用 URL をメール送信

那覇商工会議所からメールで
視聴のための URL とパスワードを
送信します。

セミナー当日
URL から視聴

当日は、参加URLより
パスワードを入力いただき、
Zoomでご参加ください。

電話・FAX・QRコード(那覇商工会HPへリンク)にてお申し込みください

事業所名	
所在地	
参加者名	

T	E	L
F	A	X
E	-	m a i l

個人情報の取扱いについて 申込書に記入された情報は、事業の実施・運営、各種連絡・情報提供に利用することがあります。

那覇商工会議所 〒900-0033 那覇市久米2-2-10 担当:金城

TEL.098-868-3759 FAX.098-866-5728