

新しい商品やサービスを導入しなくても、上得意様が3倍に増える！

[第3期] 『利益の組立図』を作るゼミナール

【これは実話です】第1,2期の受講者が上得意様を3倍以上に増やす成果を出しています。それも1者ではありません。

『事業計画』と聞くと、中小・小規模の企業やお店の方は「大企業の事で、自分には関係がない！」と思われるはずです。では「誰がどう見ても実践しやすい利益の組立図」と聞いたら、それを手に実践した事業者が新型コロナ渦でも上得意様を3倍以上に増やした、それも1者ではなく複数者と聞いたら、興味が湧きませんか？

『新しいお客様と出会う』→『関係を深める』→『上得意にする』→『繰り返し買って頂く』→『口コミや紹介でさらに新しいお客様と出会える』この循環を創り出すための組立図が「事業計画」です。

本セミナーでは、すでに販売している皆さんの商品やサービスを、もっと多くのお客さまに買ってもらう方法＝利益を増やすための実行リストを参加者どおしで知恵を出し合い完成させ実践するので「スタッフさんでもわかりやすい実行リスト」を作る力とそれをスタッフさんと共に実践していく力も同時に身につく内容です。

【注意】本セミナーは、理念、ビジョン、ブランディング等を考える内容ではありません。「商品やサービスを販売し利益を出す方法や手順」を考えていきます。また難しいビジネス用語は一切使わずわかりやすい日本語を使って説明していくので安心です。

参加方法は「対面受講」と「オンライン」(ZOOM 利用)を選択します

内 容

- ・なぜ小さなお店や企業でも「利益の組立図（事業計画）」があったほうがいいのか？
- ・利益の組立図には、どのような事が描かれているのか？
- ・組立図をより解りやすく、実践しやすくする作り方とは？
- ・新しい商品やサービスを導入しなくても、新しい価値は創れる！
- ・利益を生み出すよい循環とは？
- ・計画する力、計画を見て実践する力、計画を今、考えられる最適な状態にする力とは？
- ・手順書を、知恵を出し合って創り、実践してみる。等々

講 師

○米澤晋也さん (株)Tao&Knowledge <https://www.shijizero.jp/>
元辰野町新聞販売店社長、売上が減り続ける同産業において事業計画を元にスタッフさんと共働して全国的にも著名な小規模企業になる。現在はそのノウハウを小規模企業に広げている。ものが売れない時代どうすればお客様が増えるのか？という悩みを持つ多くの企業やお店の改題を解決に導いている。

○中塚 緑さん オフィス緑 <https://officemidori.com/>
地元長野県飯田市の企業数社にて事務・生産管理・仕入・営業・企画等に携わる。2108年4月独立「各企業様の想いをカタチにしたい」という理念持ち、業種・業態こだわらない「人の行動を起こし、絆を深める」視点から、利益やお客さまを増やす取り組みと仕組みづくりのアドバイスを行っている。



日 時

10/27(水)、11/10(水)、12/8(水)、1/12(水)
(計4日間) 13時～18時

会 場

諏訪商工会議所

参加費

計4回 合計4,000円/1人

締 切

10月21日まで

定 員

対面・オンライン各10名(先着順)

申込方法

諏訪商工会議所 web サイト、裏面申込用紙

商売繁盛ゼミナール in 諏訪地域

主 催

諏訪商工会議所 / 諏訪中小企業相談所