

起業から現在まで上得意を増やし続けている事業者さんのリアルな事例が聞ける！

あのお店はなぜ上得意を増やし続けられているのか

経営者のリアルな事例発表による「事業計画を活用した経営体感会」

商品を販売する時「どうやって売ろうかな」と考えたことのない事業者さんはいないと思います。「どうやって売ろうかな」という思考こそ「事業計画」と呼ばれているもので『商品を売るための方法をまとめた組立図』になります。

例えばホームセンターで組立が必要な棚を買ってきました。付属の組立図を見なくても経験と勘で完成する方もいますが組立図を見ればより早く正確に組立が出来ます。組立図には完成イメージ図も掲載されているのでその形になるように組立ていきその図と同じなれば完成＝目標が達成します。

事業計画には「商品が事業者さんの思い浮かべたように売れるようにするための組立手順」が書かれています。思い浮かべたように売れていなければ組立の途中で予想外の出来事がおきていることも見つけやすく集中的な見直しも可能となります。

このように事業計画を手にする事で労力や費用を抑えながら上得意さまや売上高が増えていき、そして自分たちの頑張りも実感することが出来ます。

今回の説明会では事業計画＝商品が思い浮かべたように売れるようにする組立図を手に取り起業以来顧客数と売上高を増やしている小規模事業者に事例を発表いただき小規模企業が売上・増客の組立図を活用した経営方法の魅力について体感していただきます。

参加方法は「対面受講」と「オンライン」(ZOOM 利用)を選択できます

発表者紹介



友愈代表 国際中醫師
西村 里織

■心と体のカウンセリング友愈(ゆうゆ)代表 西村里織さん

ご自身のアトピー性皮膚炎を漢方で治療したことをきっかけに漢方の世界に魅了されました。漢方を学び漢方専門店で勤務。ところが出産後「産後うつ」にかかってしまいましたが辛い中自力で漢方治療を行い全快、その後二人目を出産することができました。

このような実体験からつらい状況で苦しんでいらっしゃる方のお手伝いがしたい、心身ともに元気になってほしい。そんな思いから「心とからだのカウンセリング友愈」を設立、小規模企業ながら事業計画を手取り事業を営んでいます。現在は松本市と下諏訪町の2店舗で営業を行っています。(webサイト <https://sangocare.jp/>)

日時	9月22日 14時から16時	参加費	無料
会場	諏訪商工会議所での対面受講 または オンライン (ZOOM を使用します)		
定員	対面10名、オンライン20名	締切	9月17日 (定員になり次第締切)
申込方法	諏訪商工会議所 web サイト、裏面申込み用紙から		