

もし、現在行っている販促の効果に課題を抱えていて、疲れていたり、諦めかけているとしたら、是非、このプレ開催におこしく下さい。

なぜなら、商品が売れる視点がわかり、効果的な販促が実現出来て、売上が増えていくことを実感出来るヒントを持ち帰ることが必ず出来るからです。



■事業計画策定セミナー【第7期 利益の組立図を作るゼミナール】体験会

販売促進をしているのに 売上が伸びない・伸ばしたいときに 受講するゼミナールのプレ開催

本年度で7期目となる「事業計画策定ゼミ」は、過去参加した事業者さんから「ゼミ内で身につけた知識とフレームワークで売上が増えている」と数多く報告を受けています。今回の事例発表者もそのお一人です。本講座の講師2名と事例発表者がいっしょに、売上が増えている過程を、本講座の内容をギュッと凝縮して解説していきます。今回のプレ開催に参加するだけでも、売上が増えるヒントに気づくことが出来るので是非ご参加ください。

本講座の事業計画策定ゼミ【第7期利益の組立図を作るゼミナール】は下記に開催

特徴 顧客の購買までの行動をデザインするための知識とフレームワークを学びます。その知識フレームワークを使って行動計画（販促計画）を作成、実践から結果が出なかった場合の修正方法までを学びます。

本講座 10/23、10/30、11/25、1/8 各13時～18時（対面、オンライン）

フォローアップミーティング 12/17、1/28 各13時～15時（参加自由：オンラインのみ）

発表者紹介



指田愛（さしだ めぐみ）さん

Webのフリーランスデザイナーです。企業・個人向けに「Instagramの基礎」から「来店につなげる方法」、自社の価値が伝わる「重要なお客様」からのお問い合わせを増やす情報発信の方法を支援しています。ゼミには2年連続参加し事業計画を策定、実践を繰り返すことで講師や支援の依頼が増えています。

講師	米澤晋也さん（株）tao&knowledge / 中塚 緑さん オフィス緑
日時	9月3日 14時から16時
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10名
申込方法	諏訪商工会議所 web 検索：諏訪商工会議所⇒新着情報⇒セミナー・研修

主催 諏訪商工会議所・諏訪市（経営発達支援計画 事業計画策定プレセミナー）



事業所名				
商工会議所からの連絡先 e-mail	※ お申込後、詳細のご連絡をこちらのe-mailにお送りいたします。			
参加人数	対面受講	人	オンライン ZOOM	人

申込先ファクス 0266-57-1010 諏訪商工会議所