

販促をしているのに売上が伸びず、諦めかけていたり、外部委託を考えているとしたら、時間を作ってご参加ください。自社で売る力を付けるためのノウハウを得ることができます。

■事業計画策定セミナー

利益の組立図を作る ゼミナール

—第7期—



販売促進に悩む経営者さん、現場スタッフさんは是非ご参加ください。

「販促の効果がいまいち実感できない」その理由は計画がなくヤミクモに営業や販促を行っているからです。そのような状態だと外部委託しても一時的にしか効果は得られません。計画があることで「この人は」「自社の商品を」「なぜ買うのか」「いくつ買ってもらえば」が明確化するので、販促の仕方そのものが変わり、結果、効率的に増収が見込めます。それが小規模事業者の「事業計画」です。本ゼミでは小規模事業者にあった「実際に利益を増やす事業計画」の作成や実践ノウハウを身に付けていきます。

※※ 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たり、ビジネスフレームワークの使い方を学ぶ内容ではありません。「商品を販売し利益を出す手順と計画」を考える内容です。

■ 過去参加者の受講後の変化を一部紹介(カッコ内はスタッフ数)

広告を出すも問合せが1件もなかった体験会に、10名以上の問合せが来るようになり生徒も2倍に増えました。



学習塾：個人(1名)
経営者が参加

自分の商売を言語化する力を身につけられ、この顧客層に、どのような販促したら買ってくれるのかを考える力が付きました。依頼数も増えています。



販促支援・デザイン(フリーランス)
経営者が参加

計画があることで、ゼミで教わった「成果が上がらなかつた時の振返り方法」を実践できるようになり、販促が効率化しました。



住宅設備：法人(4名)
経営者・社員で参加

講師

米澤晋也さん (株)Tao&Knowledge

元辰野町新聞販売店社長、顧客が減り続ける同産業において社内で作成した事業計画を実践し事業拡大、全国的に視察が訪れるほどの企業になる。現在はものが売れない時代どうすればお客様が増えるのか？という悩みを持つ企業の支援をしている。



中塚 緑さん オフィス緑

学校卒業後長野県下伊那・上伊那地方の企業で働く。担当した事業計画の実践が評価され「社長のアカデミー賞 2016」にて社員でありながら準グランプリを受賞。顧客の行動に視座を置く計画作成、実践、循環化を支援するため 2018 年開業した。



日時

10月23日、10月30日、11月25日、1月8日(計4日間) 13時~18時
参加は任意 オンラインミーティング 12月10日、1月28日 13時~15時

参加条件

4日間の出席を約束できる方であればどなたでもご参加できます。

会場

諏訪商工会議所(対面)または オンライン(ZOOM)

参加費

無料

締切

10月16日まで

定員

対面10名、オンライン各10名

申込は諏訪商工会議所 web ページから

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-事業計画作成支援事業、伴走型小規模事業者支援推進事)