

小さな会社・お店の 売上アップ基礎講座



受講無料

～コロナ禍で落ち込んだ売上を回復しよう～

オンラインセミナー



新型コロナウイルスの感染拡大の影響で落ち込んだ売上を取り戻したい！と願う事業者を対象に、売上アップのヒントをシェアする講座です。

顧客ニーズや自社の強みなど販売戦略の基礎に立ち返るとともに、コロナ禍でより重要になったデジタル、WEBツールの使い方の事例を学びながら、自分自身の販売戦略について考えて頂きます。あなたの仕事に役立つヒントがきっとあるはずです。

ぜひ、ご参加いただき、未来の戦略を一緒に考えましょう。

開催日時

令和4年3月16日（水）
13時30分～16時30分

接続確認のため13：00より
アクセス可能です
途中休憩・Q&Aの時間を
設けております

開催方法

オンライン開催
Zoom（視聴型セミナー）

申込締切

3月11日（金）

対象

松阪市内及び
周辺の事業者等

定員

30名（先着順）

主催

松阪市
（松阪市産業支援センター）

共催

公益財団法人三重県産業支援センター
三重県よろず支援拠点

公益社団法人三重県産業支援センターとの連携協定に基づくWEBセミナー

申込方法・申込先

WEB、メール、FAXのいずれかからお申し込みください
本事業は松阪市より受託し、株式会社百五総合研究所が運営いたします

メール keieiconsul@hri105.jp FAX 059(228)9380

WEB申込

QRコードまたはURL
からお申し込みください



<https://questant.jp/q/0316matsusaka>

貴社名 (ふりがな)			
連絡先	住所		
	電話		
参加者名	部署	役職	
	氏名(ふりがな)		
	E-MAIL	@	

※複数人でご参加される場合は、お手数ですがおひとり様ずつお申込みをお願いいたします。ご参加者1名さまにつき1つのメールアドレスが必要となります。

※ご記入いただいた情報につきましては松阪市個人情報保護条例に基づき、適切に取り扱いいたします。

カリキュラム

- ① **コロナの前後で変わったこと、変わらないこと**
～商売の基本は変わらない～
- ② **「なぜその仕事をしているのか？」に立ち返る**
～Why?から始める重要性～
- ③ **売上を増やす方法を3つの軸から考えよう**
～分解すると取り組みやすい～
- ④ **中小企業が取り組むデジタル化、Webマーケティング、SNSの使い方**
～無料のツールは使わなきゃ損?～
- ⑤ **「お客様に役立つ情報」を発信する**
～コンテンツマーケティングで客を引き寄せる～
- ⑥ **「売るため7（セブン）」を使って視点を整理しよう**
～書くことで戦略が見えてくる～
- ⑦ **顧客満足は〇〇と△△のギャップから生まれる**
～お客様は何を期待しているのか～
- ⑧ **あなたの会社と言えば、何なのか？**
～看板商品からブランディングを考える～

講師紹介



経営コンサルティング事務所
レイマック・コンサルティング

とよた あやと

代表 **豊田 礼人 氏**

中小企業診断士

愛知県よろず支援拠点コーディネーター

名古屋市新事業支援センター マネジャー

大学卒業後、東証一部上場企業、人材ベンチャーを経て、起業。

会社員時代からHPなどでマーケティングを実践、公共体の中小企業支援にも関与し、のべ500社以上の経営支援に携わっている。

小さな会社、小さな店の売上アップに特化した専門家。

- ◆本セミナーは、Zoom（オンライン会議システム）を使用したオンライン開催です
- ◆お手持ちのパソコン、タブレット端末、スマートフォンでご受講いただけます
- ◆通信費は受講者側のご負担となります
- ◆セミナー内容の録音、録画、および資料の複製、加工、二次利用を禁止します

お問合せ

[事務局] 株式会社百五総合研究所（担当：岩田、梅川）
住所：〒514-8666 津市岩田2 1 番 2 7号
TEL：059-228-9105（受付時間：平日9:00～17:00）