

これから起業・開業する方、起業・開業まもない方へ

創業5年後の生存率は70%・・・？

失敗・成功事例に学ぶ教訓と成功の秘訣

成功事例・失敗事例の学習を通して、起業・開業だから実施できる成功のカギを学びます。

- ①顧客に密着し、顧客が離れない仕掛けで、固定客を確保
- ②ライバルとの違いを際立たせ、ライバルと棲み分けて収益確保
- ③自己啓発に努め、経営姿勢の発信によるブランド化

開催日時

11月14日

水

午後6時30分～午後8時30分  
(受付開始時間 午後6時00分)

会場：中野区産業振興センター3階 大会議室

「講師」 青木 弘一

経営コンサルティング会社に勤務した後に独立。自らも3社のベンチャー起業に参画し、失敗・成功を経験した。支援機関や金融機関職員向けの研修、各地の創業塾、経営革新塾等の講師を務め、中小企業支援のベテランコンサルタント。



本事業は 認定特定創業支援事業 です  
詳しくは中野区ホームページ  
「認定特定創業支援事業」をご覧ください

参加料：無料  
申込受付：電話03-3380-6946  
(お問い合わせ) FAX03-3380-6949

(裏面の申込書をご利用ください)  
産業振興センター2F窓口

(受付時間：平日午前9時～午後5時)  
ホームページ

(インターネットでお申込みが可能です)  
<http://nakano-sangyoushinkou.jp>

後援 東京商工会議所中野支部  
西武信用金庫  
日本政策金融公庫

ホームページ  
QRコード



所在地：中野区中野2-13-14  
JR中野駅南口より徒歩5分  
※お越しの際は公共交通機関をご利用ください。



# 11月14日 失敗・成功事例に学ぶ教訓と成功の秘訣

## 講座概要

創業はほとんどの場合、計画通りには進みません。想定していなかった様々な事象、特にマイナス要因が多発します。

重要なことは、創業後に改善や修正を繰り返し、事業を安定路線に載せることです。

成功した創業を分析すると、成功のカギとなるいくつかの共通点があります。

今回は、これら創業後の大切な取組や行動を中心に紹介します。

《カリキュラム》

1. 創業には失敗がつきもの
2. 顧客に密着する手法
3. ライバルとの棲み分け策
4. 経営者の自己啓発でブランド化
5. 創業後6か月間の重要業務
6. 成功事例・失敗事例の紹介

販売促進手法、モニタリング、ベンチマーキング、  
ライバル差別化、商品開発、顧客満足

## 講座参加申込書

※以下の項目にご記入の上、当センター2階窓口にご提出頂くか、FAXで送信してください。

メールアドレスをご記入いただけましたら「受講確認票」を送らせていただきます。

「受講確認票」は当日、円滑な運営のためにプリントアウトしてお持ちいただけますよう、ご協力をお願いいたします。

なお、「受講修了票」は当日お渡しいたします。

申し込み受付期間 10月9日(火)～ 定員先着20名

お名前

フリガナ	
姓	名

電話番号（日中、ご連絡が可能な固定電話・携帯電話）

—	—
---	---

メールアドレス

--

中野区産業振興センターメールマガジン配信(月2回)を

希望する 既にされている 希望しない

FAX番号（受講確認票をメールでなくFAXで希望される方はご記入ください）

※お申し込み後に参加できなくなった場合はご連絡をいただけますようお願い申し上げます。

お 申 込 み F A X 番 号

0 3 - 3 3 8 0 - 6 9 4 9