

中野区産業振興センター 経営セミナー

自社の強みをどうやってマーケットに 発信し売上を伸ばすか

【本セミナーは中野区の認定特定創業支援等事業(販路開拓)に指定されています】

良い商品・サービスをお持ちであるにも拘わらず、売上が伸びないで悩んでおられる中野区内の中小企業の方や、ビジネスアイデアを売上につなげたい創業予定の皆様に、販路拡大・売上増加のヒントをお話します

開催日時

10月14日 (水)
18:30～20:30

会場

中野区産業振興センター
3階 大会議室

定員

先着 30名

対象

中野区の中小企業で売上の伸び悩みや販路拡大に悩んでおられる方、または中野区内での創業を予定されている方

費用

無料

お申込み

申込み期間：8月14日(金)～10月11日(日)

お申し込みは◇印の必要事項をご記入の上
下記メールアドレスへお申込みください

◇お名前 ◇ご職業 ◇本講座名と開催日
◇ご連絡先（お電話番号とメールアドレス）

info_nakanosansin@nakano-sanshin.com

お申込用アドレス
QRコード



講師 中川 卓也

< 講師プロフィール >

中小企業診断士（中野中小企業診断士会 監事）、
事業承継プランナー、M&Aシニアエキスパート

日本興業銀行（現、みずほ銀行）において、長年企業審査業務に係るほか、現在は、中小企業診断士として長年商工相談員に従事。多くの中小企業の事業戦略・中長期事業計画の策定を支援。企業向け財務セミナー、金融機関向け企業審査セミナー、JETRO海外赴任者向けセミナー、創業者支援セミナーの講師を担当。事業承継・再生支援、補助金申請支援も行っています

講座概要

顧客開拓・売上拡大方策の基礎を出来るだけ実際に応用できるように解説したいと思います。AIの利用についても触れていきます

対象

中野区の中小企業で売上の伸び悩みや販路拡大に悩んでおられる方、または中野区内での創業を予定されている方

習得目標

本日のセミナーの流れに従って、販売戦略の見直しを行って頂く

アジェンダ

- ・自社（商品・サービス）の強みの再確認の方法
- ・戦うターゲット市場の認識と分析
- ・プロモーションの視点（オフライン/オンライン）
- ・自社（商品・サービス）の魅力の表現方法
- ・常連客やファン作りのポイント
- ・行政による販路拡大支援事業の紹介

会場

中野区産業振興センター 3階 大会議室
住所：中野区中野2-13-14 中野駅南口より徒歩5分
(原則、駐車場のご用意はございません。公共交通機関をご利用ください。)

問合せ

T E L : 03-3380-6946 中野区産業振興センター 2階窓口
(お問合せ受付時間：平日午前9時～午後5時)

申込方法

以下のメールアドレスに、下記の必要事項を記入したうえで
申込みをお願いいたします

【お申し込み用メールアドレス】

info_nakanosansin@nakano-sanshin.com

【必要事項】

- ◇ お名前 ◇ ご職業 ◇ 本講座名と開催日
- ◇ ご連絡先（お電話番号とメールアドレス）

お申込用アドレス
QRコード

