

マーケティング・手書き販促・SNS活用

「販路開拓・拡大塾」

30% OFF

Sale!



オススメ

売れない理由を、景気や時代のせいにはしてはいけません。モノが売れない時代でも、着実にお客様（ファン）を獲得し、リピート客で順調に売上を伸ばしているお店や企業は数多く存在します。顧客が変化してきた中、事業者の発想を変えていくことができればまだ売れるのです。

本塾では、お店・企業のファンを増やしていくため基本的な知識から、手書きPOPの書き方や販促チラシの作り方、SNSの活用方法など、小規模企業がすぐに取り入れられる具体的な販促の手法を実践的に学んでいただけます。

定員
各回 **30**名
先着順



10/15(火)・29(火)・11/19(火)

14:00~16:00

自社のPOPを作ってみよう



- 会場／盛岡商工会議所会館 3階会議室
- 対象者／経営者・従業員、創業予定者等
- 受講料／無料
- 申込み／下記申込書にご記入の上、FAX（電話、メール）等にてお申し込みください。
- 講師／ジャイロ総合コンサルティング株式会社
- 内容／裏面のとおり



盛岡商工会議所 企業支援部 行

FAX 019-654-1588 (切りとらずそのままご送信ください)

申込締切:各回開催3日前

「販路開拓・拡大塾」 参加申込書

事業所名			従業員数	名 (内パート・アルバイト)
			業種	
所在地	〒			
TEL			FAX	
氏名 (役職)	()	氏名 (役職)	()	()
参加を希望する講座に○印	10月15日(火)「販路開拓の基本とマーケティング講座」			
	10月29日(火)「手書き販促講座」			
	11月19日(火)「SNS活用講座」			

※お申し込みの際にいただいた個人情報は、盛岡商工会議所伴走型小規模事業者支援推進事業の管理運営及び盛岡商工会議所事業の各種案内のみに使用いたします。

問合せ先

盛岡商工会議所本所 企業支援部 〒020-8507 盛岡市清水町14-12

TEL: 019-624-5880 FAX: 019-654-1588 E-mail: daihyo@ccimorioka.or.jp

販路開拓・拡大塾 カリキュラム

1回目

10/15火



「販路開拓の基本とマーケティング」

- 変化がないと売上拡大は望めない
- 変化の方向性を決めるマーケティング分析の基本
- 自社・自店とお客様、競合他社・他店の関係整理と勝敗分析
- 販路拡大を考える（ターゲット顧客を絞り、引き寄せる）
- 新規顧客の「ありたい姿」と「あるべき姿」を聞き出す
- 営業活動実践計画（5W1Hで計画し、PDCAで成長する）

講師

ジャイロ総合コンサルティング株式会社 専務取締役

腰高 康雄（こしだか やすお）氏

人材派遣会社から研修コンサルタント会社(株)マネジメントサービスセンター(MSC)に勤務し、営業企画部マネージャーを務め全国売上トップとなる。その後、インターネットビジネスで独立開業の後、研修会社を設立し昇進・昇格の個別指導を始める。現在は、ジャイロ総合コンサルティングの専務取締役兼コンサルタント。人材アセスメントの専門以外に、経験に基づくマネジメント研修、営業研修、販促研修、マーケティング講座を得意としている。また、POS レジやネット販売、展示会出展支援、事業承継、職場のメンタルヘルス、プレミアム商品券活用など、講演の守備範囲は非常に幅広い。

2回目

10/29火



「手書き販促セミナー ～お客様の心をつかむ手書きPOPの作り方～」

- ツール別 手書きチラシ・POP・レターの基本原則
- 小規模店に効果絶大な筆ペンの使い方
- お客様を知ろう ●伝わるレイアウトの基本
- 顧客心理に基づいたキャッチコピーの作り方
- 販売促進する手書きPOPのポイント
- 自社のPOPを作ってみよう

講師

ジャイロ総合コンサルティング株式会社 コンサルタント

久保木 明子（くぼき あきこ）氏

女子美術短期大学卒業後、化粧品メーカー宣伝部パッケージ制作室入社。国内向け新ブランドの立ち上げやアジアオセアニア地域向けブランドのリニューアルデザインなどに携わる。チェーンストア専用商品の立ち上げに携わり地域のチェーンストアの声を取り入れたものづくりを経験する。その後インテリア小売店のマーケティング部に勤務。社内で唯一のデザイナーだったため店頭 POP やショップカード、壁面デザイン、DM などの販促物から、雑貨の商品企画、パッケージデザインなど小売業にまつわる様々なデザインを手掛ける。2001年に個人事業主として独立し、現在は企業のパッケージデザインや販促デザイン以外に、ブランド育成や販促企画提案等のセミナー・研修の講師として活動している。

3回目

11/19火



「ビジネス繋がるSNSの導入・活用セミナー」

- 各SNSの概要と特徴
- ツールの選定方法
- Facebookをビジネスに活用する方法
- InstagramとTwitterの使い分け
- 少額の広告を活用し集客につなげよう

講師

ジャイロ総合コンサルティング株式会社 コンサルタント

志鎌 真奈美（しかま まなみ）氏

北海道函館市生まれ。北海道教育大学函館校卒業。千葉県市川市在住。教員を経て、1997年よりWeb制作を始める。ソフトウェア会社のWeb制作部門に5年間勤めた後、2002年4月に独立。Web制作・企画・制作、システム構築などに従事。講師として、Webマーケティングやデザインのセミナー活動も行っている。