

販路開拓への成功や、 事業計画書作成に役立つ!!

自社分析のポイント

みずした とも のり
〈講師〉 水 下 智 則 氏

ネクストマーケティング株式会社
代表取締役



《プロフィール》

森永乳業(株)、イオンリテール(株)で商品開発、マーケティング職に従事した現場経験と、企業経営に関する知識を活かし、企業の商品企画・開発及び販売促進を支援している。また、これまで150を超える地域で講演活動をおこない、全国の中小企業経営を支援している。中小企業診断士、社会保険労務士、MBAの資格を有する。

新型コロナウイルスや消費税率引上げ、その他の要因による消費マインドの変化・停滞等、企業の経営環境は大変厳しくなっています。この困難な状況を打開するためには、企業や店舗全体での経営戦略の抜本的な練り直しが必要です。本講座では成功と失敗事例を参考にしつつ、主要顧客の見直しや時代に合わせた新たな商品開発や品揃え、販売戦略の強化等、新規顧客開拓へつなげるための自社分析について、分かりやすく解説します。

日 時 2020年 10 月 19 日 (月)
午後2時～午後4時

場 所 藤岡商工会議所
藤岡市藤岡853-1
TEL0274-22-1230

受講料 無料(対象:小規模事業者等)

定 員 20名(定員になり次第締め切り)

◆お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、

FAXにてお申し込みください。

◇主催:藤岡商工会議所 中小企業相談所

〈講座内容〉

- ・世の中の変化を把握する
今起きている不況の原因は何か
- ・経営状況の整理
2019年の売上と利益の実績を算出する
2020年、2021年の見込み数値目標をたてる
- ・企業価値を高めるための戦略再構築
マーケティングの視点
(顧客・商品・価格・販売促進)
個人ワークで新たな戦略を練る

【ご参加される皆さまへ】

必ずマスクを着用されてご参加くださいます様、お願い致します。

また、発熱や風邪等の症状がある方、体調の悪い方のご参加はお控えください。

セミナー実施に当たりましては、会場の換気・ソーシャルディスタンスに配慮した配席・参加者席の事前消毒・消毒用アルコールの設置・講師と運営側の手洗いとマスク着用の徹底等、新型コロナウイルス感染予防に努めて参ります。また、開催日までの状況変化により、中止または延期とさせて頂く事もありますので、ご承知おきください。

(2020.10.19) 『自社分析のポイント』 受講申込書

FAX:0274-24-1229

藤岡商工会議所 行

申込日(2020年 月 日)

事業所名	TEL	
所在地	FAX	
受講者氏名		

※ご記入頂いた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理致します。