

SNS にこれから
取り組むという方!!

更にアップデート
したいという方!!

必見!!

事業の継続・ 発展を目指す!

SNSの基本情報からSNSマーケティング市場の
変化、人の記憶に残る投稿のコツなど、
販促効果にしっかりつなげるために必要な
ノウハウ・ポイントをお伝えします。

Google

Instagram

Twitter

実践!販売促進

かひわ道場2022

個別相談、アフターフォローも致します!

SNSの普及率は年々上昇し、商品やサービスとの最初の“出会いの接点”は変化しています。事業者と消費者が直接的にコミュニケーションをとり、SNSをどのように活用するか戦略と実行の設計が重要です。QRコードやアンケートの活用等、実店舗とオンラインとを結びつける導線の作り方などを学び、今のトレンドを知り、より効果的な販促でセールスプランを立案していきます。またハザードマップに基づいた自店舗の抱える「災害リスク」を考え、自社の強みを活かした事業計画書を作成し、実践、効果検証まで体系的に学んでいきます。これまで頭に描いていた思考イメージが整理でき、問題点や改善策がおのずと浮き彫りになってきます。

9/7水 9/14水 9/21水 10/5水 10/12水 10/26水 1/25水 令和5年

対象者

「店舗」を営業拠点とするサービス業・小売業等小規模事業者の経営者・従業員等
創業塾の卒業生、また創業したばかりで、これから具体的にビジネスを開始されるご予定の方

**参加者
募集!!**

定員

15名
(先着順)

参加費

会 員 2,000 円
非会員 5,000 円

講師

(写真、プロフィールは裏面)

中小企業診断士

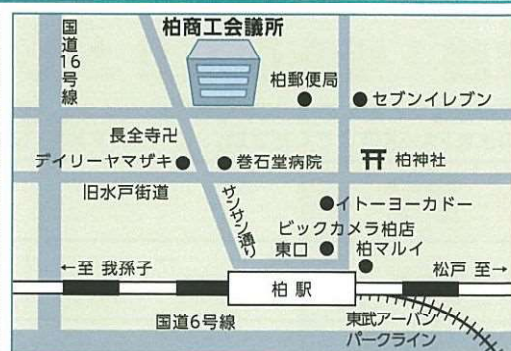
梅林 行一氏

中小企業診断士

石井 伸暁氏

中小企業診断士

渡邊 奈月氏



会場 柏商工会議所会議室

柏商工会議所 ●お申込み・お問い合わせ / 担当 内海 うちうみ
中小企業相談所 振興課

〒277-0011 千葉県柏市東上町7-1 8 TEL.04-7162-3305 FAX.04-7162-3323

受講内容やお申し込み方法など
詳細は裏面で

事業の継続・発展を目指す!

令和4年

9/7

水

402会議室 17:30~20:00

事業計画書の策定意義と自店舗の「強み」の確認・政府施策の紹介

- ・事業計画書の作成意義と計画書フォーマット確認
- ・自社の「強み」を活かせるターゲット顧客を設定しよう!
- ・小規模事業者持続化補助金等の支援施策紹介

令和4年

9/14

水

402会議室 17:30~20:00

来客数増加に繋げるオンライン販促

- ・SNSの活用法(Twitter、Instagramを活用した販促手法例)
- ・オンラインから店舗への導線の作り方(Webページ、口コミ誘致等)
- ・Googleビジネスプロフィールの活用法

令和4年

9/21

水

302会議室 17:30~20:00

店頭・ペーパーメディアを利用した販売促進

- ・チラシ・DM、アンケート等紙媒体を活かした販売促進手法
- ・経営者ストーリーを活かしたPRの事例
- ・ターゲットの絞り込みと販売促進の仕組み

令和4年

10/5

水

402会議室 17:30~20:00

地理情報を生かした外部環境と災害リスク分析

- ・MieNaを利用した商圈調査の手法紹介
- ・自店舗商圈の「特徴」について検討
- ・ハザードマップの確認及び自店舗の抱える「災害リスク」について

令和4年

10/12

水

402会議室 17:30~20:00

事業計画書への落とし込みと具体的販売促進施策の検討

- ・実行すべき具体的「販売促進施策」を検討
- ・販売促進における「効果測定」と「費用対効果」について検討
- ・「経営自己診断システム」を活用した経営分析手法

令和4年

10/26

水

402会議室 17:30~20:00

販売促進施策発表会

- ・「事業計画書」及び年末商戦を見据えた、具体的な「販売促進施策」の発表
- ・「販売促進施策」についてディスカッション並びに講師からフィードバック

令和5年

1/25

水

402会議室 17:30~20:00

効果測定

- ・年末商戦に実施した「販売促進施策」について発表
- ・実施後の改善活動(PDCA)について
- ・今後の販売促進施策についてディスカッション

※別途個別相談日あり ★講座ごとにアンケートを行いますので、ご協力をお願い致します。



講師
プロフィール

中小企業診断士

梅林 行一氏

大学在学時より、古書店を三店舗経営した経験を持つ。中小企業診断士として主に経営支援及び経営改善計画策定に従事。統計情報を用いた商圈分析をベースに、自社のターゲットに合わせた最適な販売促進の手法をお伝えします。



講師
プロフィール

中小企業診断士

石井 伸曉氏

「儲かるお店のしくみ作り」をお手伝いする専門家。大手出版商社にて書店の複合化事業に従事。お店の「売りたい」悩みを、お金をかけずすぐできる販促の基本、ワザ、事例をお伝えします。



講師
プロフィール

中小企業診断士

渡邊 奈月氏

通信事業者のマーケティング担当者、プロダクト・マネージャーを経て財務分析業務に従事。最前線のWebマーケティングの知見を活かし、マーケティング戦略から制作までワンストップで支援します。

実践!販売促進!! かしわ道場2022

受講申込書2022年(令和4年)

下記申込書にご記入の上、切り取らずにこのままFAX送信してください。

FAX:04-7162-3323

柏商工会議所 振興課 内海行

ふりがな 氏 名		屋号 (事業所名)	
住 所	(〒)	業 種	
電話番号		FAX番号	
メールアドレス			

個人情報について

申込書に記入された個人情報につきましては、以下の利用目的の範囲内でのみ利用します。a) 受講者台帳の作成 b) その他支援に関する業務 c) 新型コロナウイルス感染症の感染経路となった可能性が生じた場合、保健所等関係機関への開示。

※クールビズ期間中、職員は軽装で対応させていただきます。 ※ご参加の際はマスクの着用をお願い致します。