

新しい商品やサービスを導入しなくても、上得意様が3倍に増える！

[第2期] 『利益の組立図』を作るゼミナール

○誰が見ても解りやすく実践しやすい「儲けの組立図＝事業計画」を計4回で学びながら実践する内容です。

『事業計画』と聞くと、中小・小規模の企業やお店の方は「大企業の事で、自分には関係がない！」と思われるはず。では「誰が、どう見ても、上手くいく、利益の組立図」と聞いたら、それを手元に欲しくありませんか？

『新しいお客様と出会う』→『人間関係を創る』→『上得意にする』→『繰り返し、あるいは他の商品・サービスを買って頂く』→『口コミなどの評判で、さらに新しいお客様と出会える』この循環を創り出すための組立図が「**事業計画**」です。

本セミナーでは、すでに販売している皆さんの商品やサービスを、もっと多くのお客さまに買ってもらう方法＝利益を増やすための手順書を、参加者全員で知恵を出し合い完成させ、実践するので、「スタッフさんでもわかりやすい計画と実現するための実行リスト」を作る力と、それをスタッフと共に実行する力が身につきます。

【注意】本セミナーは、理念、ビジョン、ブランディング等を考えるのではなく「商品やサービスを販売し利益を出す方法と」を考えていきます。(ビジネス用語は一切使わず、わかりやすい日本語で説明していくので安心です。)

参加方法は「対面受講」と「オンライン」(ZOOM 利用)を選択します

内容

- ・なぜ小さなお店や企業でも「利益の組立図（事業計画）」があったほうがいいのか？
- ・利益の組立図には、どのような事が描かれているのか？
- ・組立図をより解りやすく、実践しやすくする作り方とは？
- ・新しい商品やサービスを導入しなくても、新しい価値は創れる！
- ・利益を生み出すよい循環とは？
- ・計画する力、計画を見て実践する力、計画を今、考えられる最適な状態にする力とは？
- ・手順書を、知恵を出し合って創り、実践してみる。等々

講師

○米澤晋也さん (株)Tao&Knowledge <https://www.shijizero.jp/>

スタッフ相互が知恵を出し合い利益を創り出す職場を、自らが経営する辰野町の企業で実現し、そのノウハウを中小・小規模企業に広げている。モノが売れない時代、どうすればお客様が欲しいと思うのか？そしてどうすればお客様が増えるのか？という悩みを持つ多くの企業やお店の改題を解決に導いている。

○中塚 緑さん オフィス緑 <https://officemidori.com/>

地元長野県飯田市の企業数社にて事務・生産管理・仕入・営業・企画等に携わる。2108年4月独立「各企業様の想いをカタチにしたい」という理念持ち、業種・業態こだわらない「人の行動を起こし、絆を深める」視点から、利益やお客さまを増やす取り組みと仕組みづくりのアドバイスを行っている。



日時

10/29(木)、11/19(木)、12/10(木)、1/14(木)
(計4日間) 13時～18時

会場

諏訪商工会議所

参加費

計4回 合計3,000円/1人

締切

10月21日まで

定員

対面・オンライン各10名(先着順)

申込方法

諏訪商工会議所 web サイト、左 QR コード、裏面申込用紙にて



商売繁盛ゼミナール in 諏訪地域

主催

諏訪商工会議所 / 諏訪中小企業相談所

申込みフォーム

『利益の組立図』を作るゼミナール申込書

受講者氏名	代表者	
企業名		
受講方法	<input type="checkbox"/> 対面受講 <input type="checkbox"/> オンライン（ZOOM）	
連絡先 e-mail （代表者の e-mail）	※ お申込後、詳細のご連絡をこちらの e-mail にお送りいたします。 ※ 添付ファイルが受け取れない携帯電話はご遠慮ください。	

・下記いずれかの方法でお申し込みください。受講料は当日いただきます。

- ファクス（**0266-57-1010**）
- e-mail（**info@suwacci.or.jp**）

※ご記入頂いた個人情報は、この講座研修に必要な業務範囲内（案内書送付、出欠席確認、修了書発行、請求書発行など）のみで使用させていただきます。ただし、申しいただきましたご住所へ諏訪商工会議所が主催する他の講座等のご案内をさせていただく場合があります。希望をされない方はこちらにチェックをしてください。 希望しない

諏訪商工会議所

〒392-8555 諏訪市小和田南14-7

ファクス：57-1010 / 電話：52-2155