

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！

『利益の組立図』を作るゼミナール

(事業計画を作成・状況に応じて変更する方法を学び実践する)

○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3ヶ月間計4回、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！」と思われるはずですが。

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なりませんか？

『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。

※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。)

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 / (株)たくらみ屋

スタッフ相互が知恵を出し合い利益を創り出す職場を、自らが経営する企業「(有)共和堂(辰野町)」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

■高校卒業後、長野県飯田市の地元企業に就職。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を行っている。



日時 10/29(火)、11/20(水)、12/10(火)、1/14(火)

(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3000円/1人(資料代)

締切 10月22日まで 定員 20名になり次第締切(先着順)

申込方 <http://urx.space/HcXw> (左QRコード)もしくは裏面申込用紙



『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		
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、申し込ま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