

～ エンドユーザーの真のニーズを知り、売り上げ UP を図る～

ものづくり企業の可能性が広がる! Web 活用攻略法

研修のねらい

コロナウイルスの影響による社会変化など様々なに変化する環境の中、企業として生き残り、成長していくためには、現状の改善だけでなく、新たな取り組みにチャレンジしていくことも必要です。

本研修では、BtoBの商流につらわれずにダイレクトに消費者へ価値を伝える手法や、Webを活用することで生まれるビジネスチャンスなど製造業の新たな可能性について学び、自社での活用方法を検討します。

研修のポイント

- ✓ 顧客の真のニーズを把握し、効果的な販促方法を学びます
- ✓ Web 活用の具体的な事例をもとに、自社での活用方法を検討します
- ✓ Web 活用が成功している企業の実体験からポイントを学びます

研修期間

2021年
9 / 15 水

対象者

経営者・経営幹部・管理者

- ・ 製造業の方
- ・ 販売促進に力を入れたい方
- ・ 製造業で web 活用を検討している方

定員 15名

受講料 16,000円(税込)

会場

〒577-0809
大阪府東大阪市永和 2-1-1 (2階)

東大阪商工会議所
(大会議室 1)

月日	時間	科目	内容
9 / 15 水	10:15-10:30	事務連絡	
	10:30-13:30	Web 活用攻略の基本	<p>【講師：田中みのる】 製品や商品のエンドユーザー（最終購買者）が潜在ニーズを含めて何を求めているかを理解し、その上でweb活用による効果的な販促手法を検討します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティング思考とは ・ 顧客との対話の重要性 ・ web活用のメリットと注意点 ・ web活用による販売促進のポイント ・ 自社製品・商品の販売手法検討(演習・グループ討議)
	14:30-16:30	製造業でも活かせる web 活用の実践	<p>【講師：佐々木伸一】 酒蔵でのBtoC販促や自転車部品製造業のBtoB販促を実践した成功談から、自社における販促活動のヒントを見つけます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製造業におけるweb活用の可能性 ・ 価値が伝わる見せ方 ・ web活用における成功秘話 ・ 質疑応答
	16:30-17:30	事業計画策定のポイント	<p>【講師：吉田光博】 今後新たな取り組みを行う上で必要となる事業計画策定について、プロセスやポイントを学びます。</p>
	17:30-17:45	修了証書交付	

講師紹介(敬称略)

田中みのる (たなかみのる)

1970年生まれ。郵政省時代、大阪中央郵便局に着任、後に霞ヶ関本社にて勤務。公社化、民営化と大組織の改革を経験、法人営業や社員教育等を担当。2010年に独立、ライズマーケティングオフィスを設立。メディア接触時のターゲット・インサイトを追求し、効果の出る販促物・チラシの作成や、web・モバイルを活用したクロスメディアのプロポジションについて、全国のコンサルティング、セミナーを多く手がける。

佐々木伸一 (ささきしんいち)

1972年生まれ。前職である岩手の日本酒の酒蔵「あさ開」にて、PCの知識ゼロから2004年にEC事業を立ち上げ、楽天市場ショップ・オプ・ザ・イヤーを6度受賞する人気ショップに。2014年にテラオ株式会社に入社。直営ショップ「自転車グッズのキアール」を運営。

吉田光博 (よしだみつひろ)

中小企業経営者及び個人事業主の方々の経営課題・相談ニーズに対し、課題解決に向けた適切なソリューションを各種専門と連携して提言し、中小企業の新たなビジネスの創造や経営改革等をフォローアップしています。

一般社団法人大阪府異業種連携協議会 常務理事/経営支援室。一般社団法人skc経営相談室(認定経営革新等支援機関) 代表理事。船場経済倶楽部 経営相談室 室長。

FAX 0790-22-5942

中小企業大学校関西校 研修担当 行

■貴社の概要について(必ずご記入ください)

ふりがな 企業・団体名		
ふりがな 代表者名(役職)		
〒 住所		
代表	TEL ()	—
	FAX ()	—
連絡担当	部課名	ふりがな 氏名
	TEL ()	—
	FAX ()	—
	E-mail:	

(1)業種(該当する番号に○をおつけください)		
D 建設業(06 総合工事 07 識別工事 08 設備工事)		
E 製造業		
09 食料品 10 飲料・飼料 11 繊維工業 12 木材・木製品		
13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 出版・印刷 16 化学		
17 石油製品・石炭製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品		
21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品		
25 汎用機械器具 29 電機機械器具 31 輸送機械器具 32 その他		
G 情報通信業		
H 運輸業		
I 卸売業 I 小売業		
a 繊維品 b 化学製品 c 機械器具 d 建築材料等 e 衣服 f 食料		
g 医薬品 h 家具 i 什器等 j その他()		
N サービス業 U その他()		
(2)資本金	(3)従業員数	(4)創業年月
万円	人	年 月
(5)主要取扱品目:		

■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ: (2166)「ものづくり企業の可能性が広がる！Web活用攻略法」

コースNO.	(フリガナ) 受講者名	部署・役職(役職を記載の上該当区分○)				年齢 歳	性別 男・女
		部署	役職				
66		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補等					
		緊急連絡先(携帯)					

※複数参加の際は、申込書をコピーしてお申込下さい。

<反社会的勢力でないことの確約について>

当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。

今回の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。

1. 研修ガイド
2. チラシ
3. ホームページ
4. ウェブ広告・SNS
5. メルマガ
6. 他社の紹介・口コミ
7. 自治体・商工団体
8. 金融機関
9. 新聞・雑誌・ラジオ・街頭広告
10. 大学校・中小機構職員の訪問・電話
11. セミナー・イベント
12. その他()



- お申込み方法
・こちらの申込書をFAXでお申込みいただくか、関西校HPのオンラインでお申込みください。
・受講申込後、開校日の約1か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
・応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。
- 多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。
- 受講申込みにおける個人情報の保護について
中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。
- 研修会場には、有料駐車場があります。

【最寄駅】近鉄・JR 河内永和駅
近鉄河内永和駅下車、東へ徒歩1分
JR 河内永和駅下車、東へ徒歩2分

中小企業大学校 関西校

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL : 0790-22-5931 FAX : 0790-22-5942

URL : <https://www.smrj.go.jp/institute/kansai/> E-mail : kenshu-kansai@smrj.go.jp

大学校使用欄

--	--	--	--