

■思ったような成果がでない皆さん、事業計画を作り循環できると解決します！

利益の組立図を作る ゼミナール

—第6期—



問合せ数、来店客数、販売数を増やしたい、これから新しい商品を販売したい方にオススメです。経営者だけではなく現場スタッフさんもお参加ください。

『事業計画』と聞くと「小規模事業者の自分には必要ない！」と即答しがちですが、消費者感性の変化が激しい現在、顧客数や販売数を増やすために多くの小規模事業者が活用しています。その理由は効率的に問合せ数、顧客数、販売数を増やすためにとても有効だからです。

本ゼミでは補助金等の申請ではなく「実践に使う事業計画」として『お客様の行動を見える化し循環させる計画「利益の組立図」』を学び、実際に事業所で実践する方法を体験しながら学びます。
※※ 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内容ではありません。「商品やサービスを販売し利益出す手順」を考えていきます。

【過去参加者の受講後の変化を一部紹介（カッコ内はスタッフ数）】

広告を出すも問合せが1件もなかった体験会に、10名以上の問合せが来るようになり生徒も2倍に増えました。



学習塾：個人（1名）
経営者が参加

周辺他店に比べ店頭の待ち行列がなかったが、お客様の行動を設計でき、平日でも満席、休日は待ち行列ができるようになりました。



そば・飲食店：個人（10名）
経営者・パートさんで参加

新規顧客がなく困っていました。お客様に起点を置く計画を理解し、社員が新しい体験会を開催し、新規だけでなく久しぶりの既存客も多く訪れ、目標数の注文数も得られました。



住宅設備：法人（4名）
経営者・社員で参加

参加方法は「対面受講」と「オンライン」（ZOOM）を選択出来ます。

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

元辰野町新聞販売店社長、顧客が減り続ける同産業において社内で作成した事業計画を実践し事業拡大、全国的に視察が訪れるほどの企業になる。現在はものが売れない時代どうすればお客様が増えるのか？という悩みを持つ企業の支援をしている。



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

学校卒業後長野県下伊那・上伊那地方の企業で働く。担当した事業計画とその実践が評価され「社長のアカデミー賞 2016」にて社員でありながら準グランプリを受賞。顧客の行動に視座を置く計画作成、実践、循環化支援のため 2018 年開業した。



日時 10月30日、11月5日、11月22日、1月9日（計4日間）13時～18時

参加条件 4日間の出席を約束できる方であればどなたでもご参加できます。

会場 諏訪商工会議所（対面）または オンライン（ZOOM）

参加費 無料

締切 10月23日まで **定員** 対面10名、オンライン各10名

申込は諏訪商工会議所 web ページから

検索：諏訪商工会議所 ⇒ 新着着情報 ⇒ セミナー・研修



主催 諏訪商工会議所・諏訪市（経営発達支援計画-事業計画作成支援事業、伴走型小規模事業者支援推進事）

【問合せ】 諏訪商工会議所 中沢 0266-52-2155 mnakazawa@suwacci.or.jp

会議所ニュース NO.518 2024年9月号 [xx]