筑後よろず経営相談窓口

次回開催日:9月20日(火曜日)

~創業予定者から老舗までどなたでも大歓迎~

今月のよろずセミナー!

効果的なチラシを作るための 5つの法則 セミナー



この法則さえ知っておけば Word や Powerpointでも見やすく・効率的に!!

セミナーで何が学べるのか?

1 「即ゴミ箱行き」にならないためにまず準備しよう!

2 チラシに掲載する「5」項目

目を引く!ための見やすいレイアウト

4 読みやすい工夫の仕方

見やすい色の配色について

9月20日(火曜日)のスケジュール

- 10:00~11:00 個別相談①枠
- 11:00~12:00 個別相談②枠
- 13:15~14:45 『チラシを作るための5つの法則』
- 15:00~16:00 個別相談③枠
- 16:00~17:00 個別相談4枠

「個別相談」は<u>セミナーとは関係ない相談</u>もお受けしております! 創業、デザイン、新商品企画等での売上アップ他、ご相談ください。



3

講師・相談員:高口 知子 福岡県よろず支援拠点コーディネーター 人材コンサルティングおよびITコンサルティング 会社出身。販促に関する課題解決やお客様サービ スの見える化を得意としています。創業、デザイン(チラシ、パッケージなど)、商品開発、販路 開拓、事業連携(マッチング)、女性起業家の支 援はお任せください!

<申込先>

福岡県よろず支援拠点 (公益財団法人福岡県中小企業振興センター) TEL: 092-622-7809 e-mail: yzseminar@joho-fukuoka.or.jp ※事前予約制です。電話・メール でご連絡下さい。

<会場>

筑後商工会議所(筑後市大字和泉118-1)

・セミナー: 3階 大ホール・個別相談: 1階 相談コーナー

く今後の予定>

平成28年10月17日(月)、11月2 1日(月)、12月19日(月)、平成29 年1月16日(月)、2月20日(月)、3 月21日(火)に上記9月20日と同じスケジュールで開催予定です。

筑後よろず経営相談窓口は、筑後市・筑後商工会議所・福岡県よろず支援拠点が連携して**毎月第3月曜日**に開設する無料経営相談窓口です。商工会議所の会員ではない方やまだ創業されていない方もご利用ください。

福岡県よろず支援拠点コーディネーターによる無料少人数セミナー

福岡県よろず支援拠点では、普段は個別相談をお受けしているコーディネーターが



LINE® の始め方



◆ メッセージ配信事例紹介!

◆ 店舗やWebで友だちを獲得する法則! ◆ 確実に請まれるメッセージを届けるコッ ◆ 売上げを伸ばすクーポン配信の法則!

ログ・SNS 文章の書き方! 文章が苦手な人でも大丈夫!

ウン誌・グルメ情報誌の元編 そり教えるプログ・SNS ◆ 運用する前の準備・設定について知ろう

古川麻水

毎日2コマのセミナーを行って います。

開催日程などの詳細はホームページで!

福岡県よろず



http://fukuoka-yorozu.jimdo.com





2 自社の強みと顧客特性を開まえた活用法 質性の法がは何ですか? それをどうかって伝えますか? 質性にとって良いお客様とは? どうかって注点を獲得できま

活用に成功している中小企業の紹介 4 アクセスを解析して次のアクション 型にべありません。便利なフールが円置されています。 5 Facebooki心告 地域や集中を取れば、第<ほどの様からは

集舎、広告宣伝、顧舎との関係維持・構築され、日 的に遂したサービスを利用して効果的に成果を上げ ていきましょう! 是非ご参加下さい!

人気の出る 飲食店の作り方

理由がある!

古川麻水

元銀行支店長が実務経験から解説する 作成法

事業計画書を作成したことがない方にもわかりやすく説明いたします! ◆損益進捗管理に活用できる 事業計画書の作成法! 坂本 明彦

◆事業計画と実績及び

本セミナーに参加された方限電で、EXCELで作成した「事業計画書」と「連接特徴表」のひな形を 3 「見やずい」「わかりやずい」「

描きPOP講座

実費1.500円(マジックイン中5木分) 他の人が使用したマジックイン中は"クセ" が付きますので、自分用が参楽です! 立ち止まってジーッとPOPを見てくれるお客街 3和で頃に入るPOPには「放来中」があります。 これが採れば、立訳なれてピライターです!! 3時間のセミナーで

POPは「文字」ではありません。 中が下手の人を取けるようになりま 2 マジックの集い方のコッガ人切 | 株式に集らのだから電子と称く



元量販店バイヤーが語る れたくなる商品



◆バイヤーの行動や業務スケジュールは?◆提案を出すベストのタイミングは? 原木 鑑治 ★図信よろ変支に返点 ◆バイヤーが考える品揃えとは? ◆バイヤーの本音と建前とは? ◆バイヤーの格別は?

選ばれる会社! 選ばれる商品!

◆バイヤーが店舗で行う販促活動とは? ◆商談室に入る前に8割勝負が決まっている。 機能にかい、が続き、 市場が対抗が対策は ・ 数素液は戦い!戦略と戦権が必要!! ・ 対域を含まっている。

イング_{講座}

作るための つの法則

名刺は強力な営業ツール! もっと仕事をさせましょう! 1 初対面でも話がハズむ名刺!

2 印象・記憶に残る名刺!

4 表現したいのは信頼?癒し? インパクト?安心?豪華さ? 5 やり過ぎ・盛込過ぎに注意!

元銀行支店長が丁寧に解説する 簡単!かつ具体的!な

◆ 簡単で具体的な資金繰り表作成法! 資金繰り表を作成する際のポイント! 日次資金繰り表と月次資金繰り表、その他 資金繰り去は融資審査でどのように使われるのか? 扱行は育金維りまき見て何を確立し、利明しているのか? 副資富企場場の見方をお伝えします!

事業計画と資金計画および資金繰り表との関係! 銀行は事業計画を重要現するようになっています!
 事業計画とその進歩管理本、資金繰り計画・資金繰り実施さ

ホセミナ・に参加された方限定で、表計算ソフトEXGELで作品 された資金繰りまひな形を差し上げます! * 機能ケールにて

中国展開! (電子商取引)

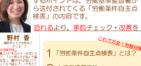




中国のSNSを使ってマーケティング! お試しでやってみたい!という方のため

労働基準監督署の

労働条件自主点検表調 労働基準監督署が実際に調査で確認 するポイントは、労働基準監督署か ら送付されてくる「労働条件自主点 検表」の内容です。



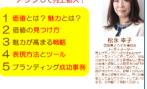
2 上手な活用方法 3 改善点が見つかったら

アップして売上拡大! 1 価値とは?魅力とは? 2 価値の見つけ方

自社の魅力!商品の魅力!を

実践型

3 魅力が高まる戦略 4 表現方法とツール



中国事情。



中国経済って実際どうなの? 今ときの中国人の気質は? 何が流行しているの?

法人登記はどうするの?

ネットを使ったマーケティング ・中国のSNSを使ってみよう!

自信を持って人前に立てる! ^{経営者のための} プレゼンテーショ ン講座

人前に立つと緊張してしまう・・・」 育談会やイベント等で、もっと魅力的に サービスを紹介したい・・・」 経営者のみなさま必見!!

ツカミの技術!

『当たりチラシ』には 必ず仕掛けがあります! セミナーで何が学べる

3 その前にやるべきこと・知っておくべる

売上がアップする!

収材したくなる

古川麻水

食品関連事業者の 成功事例紹介セミナー





世報以近とPOPの 貯蔵でもボウンフル との実際を指摘 地域ではアンルが 地域ではアンルが 地域ではアンルが を表の場所 を表の場所 を表の場所 製造 Cを増加ソンパー かの地名を指摘し の間間 (マックル) 物でおようながある。 の間はありまます。





制作費・維持費無料しの



インターネットで会社を検索して、「ホー/ ページが出てこないと不安に感じる」時代す す。 信用カアップのために、コスト・時間も かけずに「ペーシだけのホームページいいの て、ホームページを持ちましょう!

売掛金の回収が滞っている取引先がある 中小企業・小規模事業者のための

債権回収セミナー

2 まず行うこと
・ 添加すなさの前の交渉しうまくいかせる。 ・ 払うと言って払わない人への対処 ・ 内容征視負債とは?後、あとその効果は

松窪一則

S. E. BORRA はじめての



・ あなたの半葉にお金はいくら必要? ・ 事業計画あっての資金計画 ・ 同分の資金と借入金のパランス 自分の資金と出入金のパフンス
 とのような資金関連方法があるの?
 借入取失命報公庫、銀行、保用金庫、信用報合・少人数報客質(報せき、友人、取引先、従業員等・増置機せき、友人、取引先、従業員等)

・贈賣係せき、友人、聴得先、従業無等)

◆ 借人のとき何を用意したらいいの?

・事業計画書ってたんまわ?

・章金繰りまってとかむもの?

・尚わ中ふとが要な書頭ってどんなもの?

◆ 信用保証1協会ってどんな役割?

・同用保証協会は保証人1?

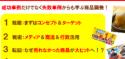
◆ 少人数私募債ってどんなもの?

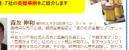
◆ 増資ってどんなもの?
・うまくいかせるコッ

人手不足解消! グローバル展開! のための 外国人留学生活用セミナー



15年で600社の取引先を開拓した ご当地産品会社の元社長が語る 販路が開ける商品開発の実例





新しい



セミナ

西村 慶太 1 携帯/スマホの料金を安くできます 使用状況に応じた「上限」と「従量制」活用 プラン・技術が に対象に関する機能・ 機能・最終的は、 物の機能となり体 のと述が分解に関する。 「エコ企業制引」、「乗り放極型定期券」等

来日する 個質い! 中国人観光客に売る! インバウンド取り込 セミナ

3000人乗り級が年間100隻以上博多港に! どうなる<mark>爆買!</mark>最新情報

井上 畑一 環用具よるサセ株名の

年商1千万円前後の個人事業主の方、<mark>必見</mark>! 消費税の節税対策 としての会社設立セミナ

27年度に売上1千万円を超久を置入事業主の方は29年度) 28年度に売上1千万円を超久る個人事業主の方は30年度) 消費税の課税事業者となり 納付義務が発生します! (2期前 ~課税事業者になってからでは遅い「消費税対策」~

消費税は赤字でも払わなければなりません! 会社設立すれば2年間は消費税は免除!? 消費税免除だけではない会社設立のメリッ 低コストで出来る会社設立

創業直後や業績不振で 金融機関からの 資金調達が困難なときは 少人数私募債活用セミナ-



◆ 金融機関からの借入を基準していても人丈夫?◆ 進から調達するの? ◆ どんな手続きが必要になるの?

◆ 発行コストはどれくらい?

