

筑後よろず経営相談窓口 8月15日(月)オープン!

売上拡大のこと

販促のこと

補助金のこと

お気軽にご相談下さい!

- 売上向上、販売促進、販路開拓、海外展開のこと
- 会社設立・個人事業創業、組織・人事・人材のこと
- 店づくり、チラシ広告、IT活用広告、POPのこと
- 資金繰り、国や県の補助金・助成金のこと
- 商品・デザイン、ものづくりのこと など



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になれます

開設記念セミナー

日程 8月15日(月曜日)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
- ・13:30~15:30

筑後よろず経営相談窓口開設記念セミナー
『仕入れたくなる商品の作り方』

- ・15:45~16:45 個別相談③枠

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

今後の開催予定

9月20日(火)、10月17日(月)、11月21日(月)、12月19日(月)に下記スケジュールで開催予定です。

- ・10:00~11:00 個別相談①枠
- ・11:00~12:00 個別相談②枠
- ・13:15~14:45 セミナー
- ・15:00~16:00 個別相談③枠
- ・16:00~17:00 個別相談④枠

元量販店バイヤーが語る 仕入れたくなる商品 の作り方セミナー

- ◆どうやってアポイントを取るの?
- ◆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?
- ◆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?
- ◆バイヤーの権限は?
- ◆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?
- ◆商談は戦い! 戦略と戦術が必要!!

バイヤーの裏事情をお話します!



廣木 鑑治
福岡県よろず支援拠点コーディネーター
中小企業診断士
大手生活雑貨専門店グループで、営業マネージャー兼バイヤーとして店舗運営・開発、商品仕入・開発、販売促進等を担当し、数十店舗の様々な業態の小売店をプロデュースした。取締役として企業経営にも従事した経験を活かし、小売業・卸売業の実務から管理・運営、企業経営まで幅広く対応させていただきます。

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

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>

効果的なチラシを作るための5つの法則

この法則さえ知っておけばWordやPowerPointでも見やすく・効果的に！！

セミナーで何が学べるのか？

1. 「目」を魅了する（見出し）
2. 「耳」を魅了する（コピー）
3. 目撃したい人の目撃しやすいレイアウト
4. 効果的な色使い
5. 見やすい見出しの作り方

LINE@の始め方

インターネット初期でも簡単に使うことのできる**LINE@**（ラインアカウント）を、ぜひ活用してください！

◆LINE@を理解して戦略を立てよう！

◆運用する前の準備・設定について知ろう！

◆店舗やWebで友だちを獲得する法則！

◆確実に読まれるメッセージを届けよう！

◆売上げを伸ばすクーポン配信の法則！

◆メッセージ配信事例紹介！

好感度を上げる！！ブログ・SNS文章の書き方！写メのコツ！

文筆が高手な人でも大丈夫！

タウン誌・グルメ情報誌の元編集者がこっそり教えるブログ・SNS記事執筆術

1. 1記事の目的がわかるようにしよう
2. 記事の書き方とネット上の適切なレイアウトをワンポイント解説しよう！
3. 写真のコツがわかるようにしよう！
4. 1記事の書き方とネット上の適切なレイアウトをワンポイント解説しよう！
5. 1記事の書き方とネット上の適切なレイアウトをワンポイント解説しよう！

Facebook集客セミナー

毎日専業主婦が120万人が利用中！ホームページの集客効果がぐんぐん拡大です！

このセミナーで学べること

1. Facebookの基本
2. 自己の強みと顧客層を明確に設定する
3. 内容に合った投稿の頻度と投稿の仕方
4. アドバースを駆使して次のアクション
5. Facebook広告の活用

1年に1000店歩いたグルメライターが語る人気の出る飲食店の作り方

流行る店には理由がある！

1. 流行る店の特徴とは？
2. 業種ごとのSNS集客法
3. 競合店との差別化は？

元銀行支店長が実務経験から解説する事業計画書作成法セミナー

◆損益進捗管理に活用できる事業計画書の作成法！

◆事業計画と実績及び進捗管理の仕方！

売上アップのための手描きPOP講座

3秒で輝くPOPの約束事！

実費1500円（マクドナルド）のPOPを3秒で作ろう！

1. POPの目的がわかるようにしよう
2. POPの書き方とネット上の適切なレイアウトをワンポイント解説しよう！
3. 写真のコツがわかるようにしよう！

元量販店バイヤーが語る仕入れたくなる商品の作りかセミナー

◆バイヤーの選定基準とは？

◆バイヤーが選定する商品のポイントとは？

◆バイヤーの選定基準とは？

◆バイヤーの選定基準とは？

営業に活かす！印象的な名刺を作るための5つの法則

名刺は強力な営業ツール！もっと仕事をさせよう！

1. 初対面でも話がはずむ名刺！
2. 印象・記憶に残る名刺！
3. 自分・商品・サービスの売りを明確に！
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・盛り過ぎに注意！

元銀行支店長が丁寧に解説する資金繰り表作成法セミナー

◆融資で具体的な資金繰り表作成法！

◆資金繰り表は融資審査でどのように使われるのか？

◆事業計画と資金繰り表の関係！

中国に売る！越境EC（電子商取引）セミナー

★ECモール・サイトの徹底解説！

★日本のECサイトと中国のECサイトの違い！

★商品が売れるまでの流れ！

★決済・決済・決済の仕組み！

★中国のSNSを使ってマーケティング！

労働基準監督署の労働条件自主点検表活用セミナー

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。

1. 「労働条件自主点検表」とは？
2. 上手な活用方法
3. 改善点が見つかったら

選ばれる会社！選ばれる商品！になるためのブランディング講座

自社の魅力・商品の魅力を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
3. 魅力が高まる戦略
4. 表現方法とツール
5. ブランディング成功事例

最新中国事情セミナー

～つぎは中国との付き合い方～

◆中国経済で実際どうなの？

◆今ど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？

◆税金はどうなるの？

◆中国市場の現状と動向

◆インターネット（来日観光客）への対応

◆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

人前立つと緊張してしまう・・・

◆プレゼンテーションの重要性

◆プレゼンテーションの準備

◆プレゼンテーションの実践

売上がアップする！チラシの作り方セミナー

『当たりチラシ』には必ず仕掛けがあります！

1. 売上の伸びがわかるようにしよう
2. 売上の伸びがわかるようにしよう
3. 売上の伸びがわかるようにしよう
4. 売上の伸びがわかるようにしよう

元編集者・パブリケーターが語る取材したくなるプレスリリースセミナー

◆タウン誌・グルメ情報誌の元編集者がマスコミの目とまるテクニックを伝授！

1. プレスリリースの基本的知識
2. マスコミの目とまるテクニック
3. マスコミの目とまるテクニック
4. ひびくようなキャッチコピーの作り方
5. 取材の仕方や取材先との関係

全県よろず支援拠点が選んだ食品関連事業者の成功事例紹介セミナー

～成功事例の好いところ取り～

◆成功事例の紹介

◆成功事例の紹介

◆成功事例の紹介

文字入力さえ出来れば自分で作れる！制作費・維持費無料！の自社ホームページ作成セミナー

◆インターネットで会社を検索すれば、「ホームページが出ていない」と感じる時代です。通用ウェブサイトのための、コスト・時間をかけずにホームページを構築しよう！

◆会社名・代表者名・電話番号等の入力だけで簡単にホームページを作れる！

◆世界で1番目のホームページを構築しよう！

◆世界で1番目のホームページを構築しよう！

◆世界で1番目のホームページを構築しよう！

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

◆債権回収の重要性

◆債権回収の重要性

◆債権回収の重要性

はじめての資金調達セミナー

◆あなたの事業にお金はいくら必要？

◆資金調達の方法

◆資金調達の方法

◆資金調達の方法

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

◆外国人留学生の活用

◆外国人留学生の活用

◆外国人留学生の活用

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

◆成功事例の紹介

◆成功事例の紹介

◆成功事例の紹介

元銀行支店長・融資部経験者がホトメで語る新しい銀行との付き合い方

～2回シリーズ～

◆中小企業をとりまく現在の環境

◆中小企業をとりまく現在の環境

◆中小企業をとりまく現在の環境

経費節減セミナー

◆経費節減の重要性

◆経費節減の重要性

◆経費節減の重要性

来日する中国人観光客に売る！インバウンド取り込みセミナー

◆インバウンドの重要性

◆インバウンドの重要性

◆インバウンドの重要性

年商1千万円前後の個人事業主の方、消費税の節税対策としての会社設立セミナー

◆消費税の節税対策

◆消費税の節税対策

◆消費税の節税対策

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ー

◆少人数私募債の活用

◆少人数私募債の活用

◆少人数私募債の活用