



生きがいを
見つけたい

自分のお店を
持ちたい

あなたの夢をカタチに。
はじめの一步を応援します!

唐津市創業塾 全6回

唐津市・唐津商工会議所・唐津上場商工会・唐津東商工会が連携して、創業を考えている人を対象に、創業に必要な知識を習得して頂く創業塾を開催します。当塾は、唐津市と連携して開催するもので、国の創業補助金（創業・事業承継支援事業、現在は公募終了）の対象セミナーです。唐津市内での開業計画をお持ちの方に限ります。

開催日

平成29年

9/22(金)・29(金)・10/6(金)・13(金)

19時00分から21時30分まで(受付18時30分から)

10/22(日) 9時00分から16時00分まで(受付8時45分から)

計5日間

会場

唐津市民会館 4階中会議室

定員

40名(定員になり次第締め切ります。)

参加費

無料

講師

中小企業診断士
一般社団法人
佐賀県中小企業
診断協会会員
M&I 研究所



にし おか たか ひろ
代表 **西岡 隆博** 氏

前職でマーケティング、商品開発、飛び込み営業部門の全てでマネージャーを経験し、机上の空論ではない実践型のコンサルタント(中小企業診断士)。マーケティング部門のマネージャー時代、売上が年々減少する中、その打開策として商品のコアを明確にしたマーケティング戦略を構築。これが見事にはまり、従来の150%にあたる会社史上最高の売上高と50,000人の新規顧客を獲得する。また自らが出演したラジオショッピングでは、食べることも、見ることも、匂いを嗅ぐこともできない「食品」を言葉だけで販売。その結果、新規顧客12,000人を獲得するなどの実績を残した。その後、会社員時代に培ったコアを軸としたマーケティングの経験と中小企業診断士としてのスキルを活かせる経営コンサルタントに転身する。転身後は、万年赤字のクライアントや倒産寸前のクライアントを一年で次々黒字化へとV字回復させる。また、クライアント先である飲食店では助言開始5分でお客に伝えるメッセージを修正、その翌日から売上を140%へと改善させた事例などが評価され、製造業、小売業、リフォーム業、歯科医院・他より要請を受け、「コアの発掘と言語化にもとづき、売り込まずに収益を上げる」支援を行っている。

申込み

お電話またはFAXにて
お申込みください。
唐津商工会議所
TEL 0955-72-5141
FAX 0955-72-5146

問合せ

【唐津商工会議所】 TEL 0955-72-5141
【唐津上場商工会】 TEL 0955-82-3826
【唐津東商工会】 TEL 0955-62-2901

唐津市創業塾 全6回

本塾では、「経営・人材育成」「財務」「販路拡大」「ビジネスプラン作成」を習得して頂きます。
 それぞれが抱える問題や疑問など開業に向けたお手伝いをさせていただきます。
 皆様のご参加お待ちしております！

カリキュラム

開催日	開催時間	時間	カテゴリー	講座概要	講師
第一回 9月22日 金曜日	19:00-21:30	2.5	経営・人材育成	①創業の心構えとコアの明確化 ②創業時の人材採用、育成について ③あなたの才能をビジネスのネタに変える方法とは？	 中小企業診断士 一般社団法人 佐賀県中小企業診断 協会会員 M&I 研究所 代表 <small>にし おか たか ひろ</small> 西岡 隆博 氏
第二回 9月29日 金曜日	19:00-21:30	2.5	財務	①小難しい数字は不要。売上に役立つ会計知識 ②20%の知識で収益の80%を左右する会計手法 ③利益が上がらない、利益を作る・・・その時どうする？	
第三回 10月6日 金曜日	19:00-21:30	2.5	販路拡大	①不況に負けない売り込み不要の顧客獲得術 ②最初にお客に選ばれる明確な理由を作る ③モノは売るな！お客は未来の姿を購入している	
第四回 10月13日 金曜日	19:00-21:30	2.5	販路拡大	①短期的欲求と長期的欲求 ②リピート作りと客単価アップに必要な考え方 ③リピート増、客単価アップは顧客の真の欲求を知ることから	
第五・六回 10月22日 日曜日	9:00-12:00 13:00-16:00	3 3	ビジネスプラン作成	①ビジネスプラン作成に必要な内容 ②ワークショップの実践 ③ビジネスプランの発表	

唐津市創業塾 受講申込書 代表FAX **(0955)72-5146** へ

受講者氏名	連絡先TEL
-------	--------

※ ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の名簿作成のために利用し、他の目的で利用することはありません。