

先が読めないVUCAの時代、外部環境の変化をどう読む？

脱マーケティング！
売り込むと迷路にはまる

自分
合っ
市場
規模
規
で
す
か
？

小さな事業所こそ、
補助金よりもテストマーケティング

正解が見えない。
顧客層の二分化で
価格設定が難しく
なってきた

潜在需要の発見には「場面集」をつくる

あなたの
世界観

どんな人に、
どんな価値を、
どのように伝える？

通販だけじゃない
Webの活用、
誰かの困りごとに
解決策を提案する心

需要
求められ
強み
できること
を重ねる

お客様は神様じゃ
ないけれど、店頭
での接客、対面で
の意志疎通はいま
も大切

ヒトは
物語
で行動
する。

Web
サイトや
手描きチラシ

お金をかけない
やりかたが
実は効果的

売上を 考える セミナー

なぜそうなのかを知らう

徳島市委託事業
販路拡大セミナー

2024

10/9 16:00~(水), 11/22 14:00~(金)

外部環境の変化が激しい現代で、変えていくものと変えてはいけないものがあります。お客様（ヒト）と売り手の心理から、「売上を上げる」呪縛を離れて、マーケティングも忘れて、業種を問わず売上の本質を考える必要があります。少しでも気持ちが楽になるきっかけになれば幸いです。

参加
無料

定員 15名(各回)

会場 徳島市産業支援交流センター
アミコビル 9階

徳島市元町1丁目24番地

徳島駅前西地下駐車場・アミコ
ラインパークは2時間まで無料

お申し込み・お問い合わせ

(一社) 徳島県中小企業診断士会

TEL・FAX (共通) 088-655-3730

E-mail sodan@shindan-tokushima.com

URL <https://shindan-tokushima.com/>

講師 中小企業診断士

平井 吉信 YOSHINOBU
HIRAI

予約フォームはコチラ

相談内容に【販路拡大セ
ミナー】とご記入ください



https://shindan-tokushima.com/tokushimashi_itaku/madoguchi/

