

新型コロナウイルスの感染拡大は、人々の生活様式や消費行動を大きく変え、売上が大きく減少した事業所の方も多はずです。

しかし、マーケットが大きく変化するいまこそ、新しい販売先や新しい顧客を見つけるチャンスでもあります。インターネットの活用も有効な手段といえます。

本セミナーでは、コロナ禍で有効な販路開拓の取り組みについて、事例を交え紹介していきます。

公的な支援施策をうまく活用した新たな販路開拓の手法で、コロナ禍をうまく乗り切りましょう。

受講料
無料

販路開拓セミナー

アナログ

×

デジタル

による集客戦略

令和
4年

3.3 (木)

19:00~21:00

★セミナー終了後、希望者を対象に個別相談会あり

大野商工会議所 第1・2研修室

(ZOOMによるオンライン受講可能。)

- 内容：①集客の4ステップと目標設定の考え方
②誰でもできるアナログ集客のススメ
③人手いらずのデジタル集客のススメ

講師：株式会社ブイコンサルティング 代表コンサルタント 松田博史氏 (中小企業診断士)

対象：小売業、サービス業、製造業その他、
新たな販路開拓に興味のある方

定員：なし (ZOOMによるオンライン受講可)



講師
Profile

松田 博史 氏

- 株式会社ブイコンサルティング代表コンサルタント
- 中小企業診断士

中小企業診断士やものづくり改善インストラクターの資格を活かして、製造業の支援に強い数少ないコンサルタントとして活躍。SNSやLINEなどのWEB活用にも力を入れている。また、ふくい産業支援センターや六次産業化プランナー、事業承継・引継ぎ支援センターなど国・県の専門家として、様々な経営課題に対してアドバイスを行っている。

お申込み
お問合せ

大野商工会議所・中小企業相談所

TEL.0779-66-1230 FAX.0779-65-6110



↑受講申し込み可能です。

アナログ×デジタルによる集客戦略 販路開拓セミナー受講申込書 大野商工会議所 行 FAX.65-6110

事業所名		所在地	
TEL/FAX		業種	
役職・氏名		E-mail	(※オンライン受講を希望される方はE-mailをご記入ください。)

※ご記入いただいた個人情報は、当セミナーの連絡に使用いたします。