

～ リアル・ITでの集客方法をわかりやすく解説！ ～

最低限知っておきたい 「販路開拓の基礎知識」セミナー

- 【ねらい】 「販路開拓として何をすればよいか分からない」「費用対効果の高い販促を行いたい」「自社に合ったPRを行いたい」といった方に向けて、PRやマーケティング支援に豊富な経験を持つ講師が、リアル(訪問営業、チラシなど)並びにIT(WEB)を活用した集客方法の基礎知識について分かりやすく解説いたします。
- 【日時】 2025年9月29日(月) 14:00～16:00 (受付 13:45 開始)
- 【会場】 名古屋商工会議所 3階 第1会議室
(住所:名古屋市中区栄 2-10-19 地下鉄伏見駅5番出口より南へ徒歩5分)
- 【対象】 主に小売・サービス業を営む小規模事業者の経営者及び販売責任者
- 【定員】 先着30名(リアル開催限定)
- 【講師】 芦沢 哲也 氏(サムライコンサルティング 代表、中小企業診断士)

<プロフィール>

WEBサイト制作・システム開発、マーケティング、ブランディングを中心に経営コンサルタントとして、創業支援や新事業アドバイス、WEBと経営コンサルティング等を通じた企業支援を得意としている。所有資格は他に・高度情報処理技術者試験(情報セキュリティアドミニストレータ)、二級知的財産管理技能士(管理業務)、上級ウェブ解析士など。現在、名商専門相談員(IT担当)も務めている。

- 【内容】 ○販路開拓の考え方 ○IT(WEB)を活用した集客方法
○トリプルメディアの活用 ○販路開拓に使える補助金の紹介
○リアル(訪問営業、チラシ、
雑誌広告など)での集客方法

- 【申込】 下記詳細ページの「申込みサイト」もしくは右記コードよりお申込みください。2025年9月19日(金)締切。

※ホームページから申込みができない場合は、

- ①事業所名、②事業所名フリガナ、③住所、④参加者の部署/役職、
⑤参加者氏名、⑥電話番号、⑦業種、⑧従業員数、
をメールにてご連絡ください。



- 【詳細】 名古屋商工会議所HP内の詳細ページをご覧ください。
https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail-post_78.html

- 【その他】 当セミナーの内容は、特定創業支援等事業の「販路開拓」と一部重複しますが、同事業には該当しませんのでご注意ください。

- 【問合せ先】 名古屋商工会議所 中小企業部 中エリア担当 早田
電話:052-223-6743 E-mail :hayata@nagoya-cci.or.jp