

顧客から選ばれる会社に！自社事業の強みを突き詰めて、ファンを作ろう！

『小さな会社でも勝てる最強販路開拓術！』

～会社・お店の『財産』を活かし売上UPにつなげる～

環境変化に伴い営業方法も変わる中、新規顧客獲得へのハードルは上がり、この状況下で売上アップを図るためには、改めて既存顧客の重要性を再認識し、なぜ顧客が自社の商品・サービスを利用してくれるのか、その強みをしっかりと把握したうえで自社の戦略を練ることが非常に大切です。本講座では顧客データをどう活用するか、そこからリピートや紹介等を通じて新しいビジネス展開へと繋いでいくか等解説します。事例を交えた実践的でわかりやすい講座です。

■講座内容（抜粋）

1. はじめに
 - ・ 自社、商品の事をきちんと伝えられますか？
 - ・ 物が売れる大原則
2. 戦略を立ててみよう
 - ・ 最強のSWOT分析で自社を知る
 - ・ ポジショニングマップで差別化を図る
3. 具体的な販路開拓事例
 - ・ バイヤータイプ別攻略法
 - ・ 効果的な宣伝方法は？
4. 売れ続ける仕組みの作り方
 - ・ 顧客データベース活用術
 - ・ インターネット、SNS 活用術

■講師



大学卒業後、(株)福寿園で12年間、主に量販店向けの営業に携わる。新規開拓したお店は500店舗を超え、年間最優秀社員賞受賞などの成績を収める。平成28年中尾経営支援事務所を開設。販路開拓を中心に経営革新計画や改善計画等のサポートを行い、支援企業では、月次売上高前期比150%を超えるなどの成果も報告されている。

株式会社中尾経営 代表取締役

中小企業診断士

1級販売士

中尾 友和（なかお ともかず）氏

■日時

令和8年1月16日（金）
14:00～16:00

■場所

佐賀商工ビル4階401会議室

お車をご利用の方は、当ビル提携駐車場※をご利用下さい。

無料駐車券の発行を致します。

※佐賀商工ビル内駐車場、唐人南パーキング

■申込方法

下の参加申込フォームよりお申込下さい。

※申込受付は12月19日（金）より開始！

■定員 20名

（定員になり次第、締め切り、キャンセル待ちとなります。）

<お願い>

- ・ キャンセルの場合はお早めにご連絡をお願い致します。
 - ・ 開催日直前にご案内メールを送信します。
- メールアドレスを間違わないようご注意ください。

1 / 16 経営安定セミナー 参加申込フォーム

申込フォームにご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

スマホまたはタブレットの場合	右のQRコードを読み取り、フォームに従ってお申込み下さい。	
ウェブからのお申込みの場合	以下のURLよりお申込み下さい。 https://e-ve.event-form.jp/event/120108/RdrT27cj	