

新規客獲得への道は
既存客管理にあり



講師 川上 正人氏

販路開拓の基礎を2日間で学ぶ
初心者向けセミナー

2日間で
ある程度分かる

販路開拓塾 2024

～新規顧客と固定客の増やし方を効率的に学ぶ～

〔日時〕 令和6年 **10**月**2**日(水)・**3**日(木) 両日 **10:00~17:00**

〔会場〕 豊岡市商工会 本部 (豊岡市日高町祢布920
豊岡市役所日高庁舎 2F)

〔講師〕 (株) 流通プランニング研究所 川上 正人氏

こんな方にオススメ!

《経営者・管理者・後継者・創業予定者》

- 自社や取り扱う商品の魅力を文字に起こしてみたい
- たくさん蓄積してきた顧客データを活用したい
- 成長するため何かをはじめたいがヒントが欲しい

〔主催〕 豊岡市商工会 支援課 (担当 羽尻・中川) TEL 42-4751

環境変化によって 今！新規開拓の大きなチャンス到来!!

・何からはじめればよいか、わかります

業種や規模に関係なく共通する成功要因があり、基づく方法によって果敢に取り組まれた企業の事例に基づいて基本を紹介します。自社にあてはめてもらうことで、やるべきことが見つかります。

・短時間でコツがつかめます

営業の取組は、やるべきことが無数にあります。たくさんやって試すこともよいのですが、お金と労力がいくらあっても足りません。先駆者が見つけた秘策を複数紹介します。

〔2日間のカリキュラム〕

時間	実施項目
10月2日 (水) 10:00-17:00	【新規開拓編】 1. 販路開拓の課題 2. 事例に学ぶ販路開拓の成功要因 3. 販路開拓の進め方 【演習】 説明ツールイメージシート作成
10月3日 (木) 10:00-17:00	【顧客管理編】 1. 顧客管理のメリット 2. 顧客管理の基本 3. 顧客管理の進め方 【演習】 顧客管理のツール作成

講師プロフィール 株式会社流通プランニング研究所 代表取締役 川上正人氏

販路開拓に繋がる取組みを標準化することで効率を高める支援を専門とする専門家である。成長する企業の多くは、コロナ禍以前から事業再構築に取り組んでおり、既存の製品や市場において限界を感じる経営者のみなさまが、果敢にチャレンジされている様子を間近で多く見てきた経験をもつ。この経験で得た知見を活かして、商工会、商工会議所や金融機関とともに、これから新たな事業を展開される方の取組みを支援する。



・・・お申込みは・・・

下記に必要事項を記入の上、FAXにて。 **FAX.0796-42-4350**

オンラインでもお申込みいただけます。

●豊岡市商工会HP ・ 右の二次元コードをスマホで読み取り申し込みフォームにて。



事業者名		お名前	.
TEL		E-mail	@
PCを使用した演習があります。ご持参いただけるPCはありますか？ (手書きでもご参加いただけます)		ある ・ ない	参加可能日に <input checked="" type="checkbox"/> をお願いします。 ※両日参加推奨 <input type="checkbox"/> 10月2日 (水) <input type="checkbox"/> 10月3日 (木)