

# 新型コロナウイルス感染症に対する 支援施策活用とコロナに打ち勝つ経営力強化

## ウィズコロナ時代に対応する 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～

コロナ禍により営業手法も変化する中、新規顧客獲得へのハードルもあがり、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、また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といえる。そこで本講座では政府の新型コロナウイルス感染症関連支援策の紹介をはじめ、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どう新しいビジネス展開へとつないでいくか等解説いたしていきます。事例を交えた実践的でわかりやすい講座です。是非ご参加ください。

株式会社中尾経営

代表取締役

なか お ともかず

中尾 友和 氏

・中小企業診断士

・1級販売士



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。

### 主な内容

◆政府の新型コロナウイルス感染症関連支援策  
(持続化補助金について)

◆コロナに打ち勝つ経営力を高めるために  
販売力強化の視点

- 1 はじめに 物が売れる大原則とは
- 2 戦略を立ててみよう  
売れる販売コンセプト設計のポイント
- 3 記入するだけで新規が取れる！  
魔法の販路開拓シート活用術
- 4 売れ続ける仕組み作り  
バイヤータイプ別攻略法、SNS活用法

開催日時

12月14日(水)

14:00～16:00

定員

20名(先着順)

場所

総社商工会議所 401 会議室

(総社市中央6-9-108)

受講料

無料(会員・非会員問わず)

【ご参加される皆さまへ】

マスク着用にてご参加くださいますようお願いいたします。会場は3密を避けた対策を施し皆様の安全を確保します。

(換気・ソーシャルディスタンスに配慮した配席・消毒用アルコールの設置・講師と運営側の手洗いとマスク着用等)

また開催日までの状況変化により、中止または延期となる場合もあることをご承知おきください。



### 《申込先・申込方法》

※下記申込書にご記入の上、FAXまたは右記 QR コードにてお申込み下さい。

FAX：0866-93-9699

セミナー受講申込書

|      |      |          |      |
|------|------|----------|------|
| 事業所名 | ご連絡先 | TEL:     | FAX: |
| 住所   |      | メールアドレス: | @    |
| 参加者名 | 参加者名 |          |      |

\* ご記入いただきました個人情報は慎重に取り扱い、本セミナーの運営・管理、その他情報提供のみに使用いたします。