

事業計画や補助金申請に役立つ！

四日市商工会議所 経営戦略セミナー

ビッグデータやIoT、AI…情報を上手に活用する企業
が生き残り、また飛躍していく時代に、中小零細企業は
何からはじめれば良いか、お困りではありませんか？

まずは、「**商圏分析**」からはじめましょう。

商圏の把握と売上・顧客情報の分析によって、今後の
経営戦略や商売の方向性を決める土台を作ることがで
きます。今回のセミナーでは、商圏分析がもたらす効果
をわかりやすく説明します。

また当所でも導入している商圏分析ツール「マケプラ」の
活用方法を解説頂き、自社の商圏分析をどのように行
えばよいのか、お伝え致します。

商圏分析 徹底活用 セミナー

※マケプラ(MarketPlatform)はゼンリンが提供する商圏分析クラウドサービスです。店舗周辺の人口構成や世帯年収の統計データや、競合店の位置情報等、複合的な地域情報を把握が可能です。自社の売上や顧客情報と合わせて、①効果的な販促の展開、②顧客に合った商品・サービスの提供、③新たな店舗出店地の選定など、売上アップに向けた戦略策定の基礎になります。また、商圏分析は事業計画の策定にも活用でき、**補助金申請時**にも非常に役立ちます。

講師：合同会社ストーリーマネジメント 代表社員／中小企業診断士

しもや いちろう
下矢 一良 氏

「WBS」や「ガイアの夜明け」の
制作実績を持つ、メディアにも
強い講師です！



■プロフィール

テレビ東京に入社し、「ワールドビジネスサテライト」、「ガイアの夜明け」を制作する。500社以上の中小・ベンチャー企業を取材。経営者も気付かなかった原点、強み、将来像を引き出し、ストーリー化し、伝える。ソフトバンクに転職し、孫社長直轄のメディア事業などを立ち上げる。新規事業構築の際には、孫社長の情報発信術を間近で学ぶ。テレビ東京退職後に、合わせて5つの新規事業を立ち上げる。「ソフトバンク・アワード」受賞。中小企業診断士。早稲田大学大学院理工学研究科修了。

- 孫社長に学ぶ分析テクニック
- 自社を客観視できる経営者はいない
- 中小企業こそ、分析が必要な理由
- 商圏・顧客分析をやってみよう
- 分析結果を売上につなげる技術
- 商圏・顧客分析をカンタンにする道具
- マケプラ活用シミュレーション

平成31年

1月24日(木) 14:00~16:30

●会場／

四日市商工会議所 3階中会議室

●定員 50名

四日市市諏訪町2-5 (駐車場がございませんので、公共交通機関をご利用ください)

受講
無料



申込QRコード

参加申込欄 以下に必要事項をご記入の上FAXにてお申込み頂くか、ホームページよりお申込みください (QRコードからもお申込み可能です。)

事業所名				業種	
事業所住所				従業員数	
参加者①	役職		氏名		
参加者②	役職		氏名		
ご連絡先	TEL		Mail		

※ご記入いただいた個人情報は、本講座開催における本人確認、参加者申込書作成及び、講座に関する連絡の目的にのみ使用致します。

お申込み・
お問合せ

四日市商工会議所 経営支援課 西井・川谷 URL:<http://www.yokkaichi-cci.or.jp>

TEL 059-352-8290 FAX 059-355-0728