



小さな会社の 経営シリーズ 3. **お店の想いがお客様に届いていますか？** **販路開拓・販売促進策**

■ このセミナーで学べる事

- ネット・スマホ時代のマーケティング
- 販路開拓、販売促進の基本
- 「自店の強み」と検索ワード
- 販売促進の計画を作ってみよう

チラシを作ってみた・・・フリーペーパーに広告も出してみた・・・HPを作ったし、SNSもやってみた・・・
いろいろってはみたけど・・・これで良いの？一体どうしたらいいの？って思っていないですか？
その販売促進策はあなたが伝えたいと思っていることが伝えたいと思っているお客様に届いていたのでしょうか？
まずは、「自社の強み」を明確にし、どうやって伝えるか一緒に計画づくりから始めませんか？

開催日時 **令和元年 10月24日(木)**
午後2時～午後4時

会場 海老名市商工会館 3階大ホール

講師 中小企業診断士 伊藤 裕美子

受講料 無料

申込方法 下記申込欄をご記入しFAX 又は
上記のQRコードより

連絡先 海老名商工会議所 経営支援部
TEL：046-231-5865

■ 講師紹介 伊藤 裕美子

PR会社にて企業のマーケティングサポートに従事。日本フードコーディネーター協会のイベント・メディア部門担当理事を務める。神奈川県の中企業様に向けた販売促進策支援や、神奈川県の土産物を全国に広めるイベントのサポート、地域製品のブランディングなどに携わっています。



■ セミナー／個別相談申込書 「販路開拓・販売促進策」

FAX送信先：海老名商工会議所 経営支援部行き 046-231-0225

会員種別 () 会員 / () 非会員 いずれかに○

事業所名

従業員数

所在地

TEL

参加者1

参加者2

■ 個別相談

有 () / 無 () いずれかに○

日程のご希望 ()

相談内容 ()

〔個人情報利用目的〕

本申込書にご記入頂いた情報は、本事業の実施に関わる連絡・通知等の管理資料とするほか、商工会議所からの各種情報提供の際に利用致します。