

2018.1.25 THU
受講者募集2018
年今年はどうなる、
どう売る!

竹内謙礼の 2018 年 予測 カレンダーより

2018 年は、消費税増税の 1 年前であるということ、また、イベントとしては、平昌オリンピックやサッカーワールドカップなどがあり、これをどのように売上に繋げていくかが 1 つのポイントとなります。

また、社会的なトレンドとしての「シェアビジネス」「人材不足」「AI 活用」などが、市場を取り巻く環境を大きく変えていく可能性について、真剣に考えるタイミングであると言えるでしょう。

そこで今回は、毎年、一目で商売ネタがわかる「売れる販促企画・キャッチコピー予測カレンダー」を制作・出版されている有限会社いろは 代表取締役の竹内謙礼氏をお迎えし、2018 年をいかに乗り切り「売上アップ」につなげるか、その方法をわかりやすく解説していただきます。

講師 竹内謙礼氏

有限会社いろは 代表取締役



内容

■ 2018 年の予測と対策

- ・「持つ」ことから「シェア」へ
- ・人工知能が小売業、流通業に
何をもたらすのか
- ・ネットビジネスはどうなるのか
- ・今、効果的な求人広告とは など

- ・1970 年生まれ。大学卒業後、出版社、観光施設の企画広報担当を経て、2004 年に経営コンサルタントとして独立。楽天市場等で多くのネットビジネスの受賞履歴あり。
- ・大企業、中小企業のコンサルティングはもちろん、キャッチコピー、広告やネットを活用した販促戦略の提案には定評がある。また、中小企業の販促戦略の立案、アドバイスには多くの実績を持っており、カバーしている業種も幅広いのが特徴。
- ・低価格の会員制コンサルティング「タケウチ商売繁盛研究会」の主宰として、150 社近いコンサルティング指導を日々行っている。
- ・日経 MJ で「竹内謙礼の顧客をキャッチ」を連載。著書に、「売り上げがドカンとあがるキャッチコピーの作り方」「ネットで売れるもの売れないもの」(日本経済新聞社)他、多数。

■ 開催概要

日時 平成 30 年 1 月 25 日 (木) 18:30~20:30

会場 B-nest 静岡市産学交流センター 6 階
プレゼンテーションルーム
(静岡市葵区御幸町 3-21 ペガサート 6 階)

定員 50 名(先着)

対象 ・中小企業経営者、創業者
・販売促進担当者 など受講料 1,000 円 ※受講料は当日受付にてお支払いください。
領収書を発行いたします。
(学生無料：受付にて学生証を提示のこと)お申込み 当センターのホームページからお申込みください。
FAX でお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項
をご記入の上、お送りください。また E メールでのお申
込みの場合は、件名を「マーケティング支援講座 9 の申
込み」とし、下記受講申込書の項目を記載してお送りく
ださい。
※お申込み受付後にご案内を、E メールにてお送りいたします。

主催 B-nest 静岡市産学交流センター、SOHOしずおか

▶ 受講申込書 (マーケティング支援講座 9)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

フリガナ 氏名	(男・女)	会社名/団体名	
電話番号	(自宅・勤務先)	メールアドレス	(自宅・勤務先)
住所	〒		(自宅・勤務先)

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

■ お申込み・お問合せ先

B-nest
ビネスト 静岡市産学交流センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

http://www.b-nest.jp/
E-mail:info@b-nest.jp