

コロナ禍で見直すマーケティング手法

マインド×正しいやり方×行動の

PDCA が回れば、売上を出すことは難しくない

新型コロナウイルスの影響で、ビジネスのルールや、やり方が変わりました。首都圏では在宅勤務やテレワークが普及し、全国的には出張や人の移動制限が続いています。販促活動は、対面対応が難しくなり、通販やネット販売、オンライン販売といった、いわゆる「巣ごもり消費」が続き、ライブコマース*という言葉がマスコミで取り上げられる機会が増えました。ところで、こうした新しい方法を取り入れるだけで、よいのでしょうか。

今回は、「起業家の助っ人」として、1万件を超える起業、起業家の支援に関わってきた、株式会社ウェイビーの代表取締役の伊藤健太氏を講師に迎え、マーケティング手法に基づいた、売上を出す「正しいやり方」をお話しいたします。

(*インターネットでライブ配信しながらリアルタイムで商品を販売する方法)

講師 伊藤健太氏

株式会社ウェイビー 代表取締役



- ・慶應義塾大学3年時にリクルート主催のビジネスコンテストで優勝。病気をきっかけに23歳で株式会社ウェイビーを創業。
- ・2016年には世界経済フォーラム（ダボス会議）の若手リーダーに選抜され、2018年から徳島大学客員教授、2020年から情報経営イノベーション専門職大学客員教授を務める。
- ・著書に「自分で稼ぐ力」を身につける本（日本経済新聞出版社）、「月商倍々の行政書士事務所8つの成功法則」（TAC出版）など。

内容

- ・売上を出すには、「気合×我流×なんとなく」から「マインド×正しいやり方×行動のPDCA」に
- ・「正しいやり方」とは
- ・お客様に会社や商品を知ってもらう
- ・お客様のリスクを引き受ける
- ・あなたでないとダメな理由
- ・商品の定義を変える
- ・お金のもらい方

■開催概要

日時 令和2年10月28日(水) 19:00～20:45

聴講方法 オンライン形式
※パソコン、スマホ、タブレット等を使って聴講してください。

定員 50名(先着)

対象 ・コロナ禍でも売上増を目指したい方
・中小企業経営者、個人事業主、創業予定者
・会社員、主婦、学生 など

受講料 無料

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5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。

※参加方法は、講座開催1週間前にEメールでお知らせいたします。

主催 B-nest 静岡市産学交流センター

▶ 受講申込書 (マーケティング支援講座5)

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)

※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

QRコードからも
お申込みが可能です→

<https://www.b-nest.jp/>
E-mail:info@b-nest.jp