

# 短期集中！知識不問！ 商工会の 経営戦略3Daysセミナー

## どうか 次の4行だけ読んでください！

皆さんは、自社の“強み”をどれだけ語れますか？

消費者は、事業者の提供する“強み”からお店を選び、“強み”にお金を出しています。

繁盛している事業者には、必ず“売れる！強み”があります。

もう一度聞きますが、皆さんは、自社の“強み”をどれだけ語れますか？

“強み”は作れます！  
当セミナーと一緒に練り上げましょう！！

8 / 22 (火)

1回目：分析セミナー  
売れる！“強み”の作り方

9 / 13 (水)

2回目：計画策定セミナー  
“動ける！事業計画書”の作り方

9 / 27 (水)

3回目：計画策定ディスカッション  
“動ける！事業計画書”の練り上げ

フォローアップ  
も有ります！

受講料 **無料** 会場 西那須野商工会館

# カリキュラム

プログラム①「経営状況分析セミナー」

8月22日(火) 19:00~21:30

## テーマ「売れる！“強み”の作り方」

初回は「分析」です。とっつき難い財務分析からのアプローチではなく、皆さまが競合から消費者に選ばれるような“売れる！強み”の作り方について考えていきます。

### セミナーの概要

- ・提供価値について
- ・強みと独自能力について
- ・顧客（ターゲット）選定について
- ・事業の全体像についての確認

プログラム②「事業計画策定セミナー」

9月13日(水) 19:00~21:30

## テーマ「動ける！ 事業計画書の作り方」

事業計画書の策定とは？作成された事業計画書が 絵に描いた餅 にならないよう作成したその日から実際に“動ける！事業計画書”の作り方について考えていきます。

### セミナーの概要

- ・事業計画策定の意味と考え方
- ・売上計画の設定について
- ・損益分岐点売上高について
- ・戦略の立て方について
- ・アクションプランの立て方について

プログラム③「事業計画策定ディスカッション」 9月27日(水)

午前の部 (9:00~12:00) or 午後の部 (14:00~17:00)

## テーマ「動ける！ 事業計画書の練り上げ」

プログラム②にて作り上げた事業計画書を、少数グループのディスカッションで具体化していきます。

講師もディスカッションに加わり、「動ける事業計画書」の完成を目指します。

午前の部 (9:00~12:00) か午後の部 (14:00~17:00) のどちらかに参加していただきます。

プログラム④「個別フォローアップ指導」

※希望者のみ

上記の3つのプログラムを修了された方の中、希望者には同講師による個別のフォローアップを行います。

日時はご相談に応じます。(10月下旬頃を予定しています)

※希望者多数の場合には調整させていただく場合がございます。

# あなたはどのタイプですか？



売上が上がらないのは大型店のせいだ。けれど、このままでいいのかな？

うちの跡取りが、本腰を入れて仕事をしてくれない。

同じ立場で、経営の相談ができる相手が欲しい。

跡取り候補として入社したけれど、経営していく自信がない…。

創業者である父親と意見が合わない。

いつまでも「若いから」と甘えてもらえないよな…。どこかでシッカリ勉強して社内の信頼を得なきゃ。



一つでも当てはまったら、**当セミナーを受講してください！**同じ悩みを持つ仲間と一緒に、大手に負けない独自の戦略を練り上げましょう！

今回、当商工会で開催するセミナーは、たったの8時間のセミナー（3日間）で、ライバル企業がうらやむ“売れる！強み”の作り方が習得出来ます。

加えてこれまで事業計画書を作成したことのない事業者の方でも、実際に行動まで落とし込んだ“動ける！事業計画書”が作成出来てしまうセミナーとなっています！

受講料は**無料**、**限定20名様**（予定）のセミナーです。

現在経営者の方も、将来の経営者候補の方も、お待ちしております！

※本セミナーは、西那須野商工会 平成29年度伴走型小規模事業者支援推進事業として行います

## 講師プロフィール

柴田 幸紀（しばたこうき）

昭和52年生まれ（40歳）

中小企業診断士（平成26年4月登録）

株式会社ネオクラシック代表取締役

大学卒業後、作曲家として音楽活動を行っていたが、あえなく挫折

平成15年、地元大田原へ帰り、アミューズメントソフトなどを取り扱っている県内の小売りチェーン店に就職

その後、塾の講師や家業である不動産業を経て、平成26年、法政大学経営大学院卒業後、中小企業診断士に登録し、同年5月に株式会社ネオクラシックを設立、そして現在に至る

専門は、お店のブランディングや統計解析によるマーケティング分析



# 申込書

「商工会の 経営戦略 3 Days セミナー」に申し込みます。

事業所名	
所在地	
電話番号	
参加者名	
参加者の役職	
参加者の携帯電話	
御社の経営課題 (簡単に)	

申込方法：西那須野商工会の窓口もしくは  
FAX にて受付をいたします。

## 主催 西那須野商工会



住所：那須塩原市南郷屋4-137

Tel: 0287-36-0697

Fax: 0287-36-8279

URL <http://n-shokokai.or.jp/>