

～1万人に1人で商売を軌道に乗せる!～

あばしり創業ゼミナール

【はじめはみんな起業のシロウトだった】

創業から軌道に載せるまでのステップアップを明確にしませんか？

売上を伸ばしていくためのノウハウが知りたい！起業はしたいけれど、何から始めたらいいのかわからない。自分のチカラをいつか試してみたいけれど、通用するかどうか迷っている。そんなあなたのためのセミナーです。

2024

2月4日回・11日回
13:30～16:30



受講料無料
オンライン開催
定員15名

- 1日目 - 2/4日回
 - ・失敗しない起業のルール【経営・人材育成】
 - ・失敗しないビジネスアイデアと成功事例の徹底解説【経営】
- 2日目 - 2/11日回
 - ・売れるマーケティングと営業・SNS術【販路開拓】
 - ・失敗しないためのビジネスモデルを考える【経営・財務】



講師 ジャイロ総合コンサルティング(株) 代表取締役社長・中小企業診断士 **渋谷 雄大氏**

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。しかし、同社が倒産。責任者としてサプリメント専門チェーン事業の譲渡交渉を担当し、サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社への譲渡成功に導く。また、自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。自然派化粧品会社を退職後、WEBを活用したプロモーションを実践、現在はジャイロ総合コンサルティング代表取締役社長として、営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。

日時：①2024年 2/4(日) 13:30～16:30
②2024年 2/11(日) 13:30～16:30

会場：Zoomを使用したオンラインセミナー
または網走商工会議所での受講

受講料：無料

講師：ジャイロ総合コンサルティング(株) 渋谷 雄大氏

主催：網走商工会議所・網走市

後援：北海道税理士会北見支部網走部会・網走金融協会・東京農業大学生物産学部

本セミナーはZoomを使用したオンライン開催です。お申し込み後、メールにて参加のためのご案内をお送りいたします。

※事前にZoomのインストールをお願いいたします。

お申込み・
お問合せ先

網走商工会議所 (担当：川畑)

網走市南3条西3丁目 MAIL：info@a-cci.or.jp
TEL：0152-43-3031 FAX：0152-43-6615

あばしり創業ゼミナールカリキュラム

日程	テーマ	カリキュラム	講師
1日目 2/4 (日)	失敗しない起業のルール 【経営・人材育成】	<ul style="list-style-type: none"> ● 失敗する起業と成功する起業の違いとは ● 社長が知っておくべきストレス対応法 ● 退路をつくることで起業へ前向きになる ● 社長が押さえておくべき失敗しない起業ポイント ● 成功する社長が持っている4つのスキル 	渋谷雄大
	失敗しない ビジネスアイデアと 成功事例の徹底解説 【経営】	<ul style="list-style-type: none"> ● 新しいビジネスアイデアの見つけ方 ● 商品軸と顧客軸で考えるあなた流ビジネス ● アイデアを広げる観察力の高め方 ● ビジネスモデルとは？儲かる仕組みとは？ ● あらたな時代の繁盛ビジネスの事例 	
2日目 2/11 (日)	売れるマーケティング と営業・SNS術 【販路開拓】	<ul style="list-style-type: none"> ● 1万分の1マーケティングと顧客の見つけ方 ● 良い顧客を見つけ出し、継続させる具体策 ● 付加価値の見つけ方・作り方 ● 不便こそが魅力づくりのポイントとなる ● 天使の営業・悪魔の営業術 ● だれでもできる顧客を増やす2024年のSNS最新活用術 	
	失敗しないための ビジネスモデルを考える 【経営・財務】	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上から利益を出す事業の作り方 ● 副業や兼業から始める儲かる仕組みの作り方 ● 初めてでも安心儲かる収支計画の考え方 ● ビジネスモデルのペルソナ設定・価格設定の考え方 ● ビジネスモデルづくりのポイント 	

※カリキュラムは順不同・予定です

お申込みから受講までの流れ

- ① 網走商工会議所へ直接メール・FAX・TELにてお申込みください。
- ② 申込み後、網走商工会議所からメールで参加のご案内をお送りします。

【FAX申込書】 ※ご記入の上FAXをお願いします。(必ずメールアドレスをご記載ください)

フリガナ	男・女	()歳	個別相談希望	有・無
氏名	電話番号			
住所				
メールアドレス				
職業	会社員・主婦・学生()大学・経営者・その他()			