# 萩山口しんきん×よろず

**出店事業者を伴走支援**

**飲食店・小売業・サービス業の事業主対象**

# 実践型マーケティング講座

皆さんは、売上拡大のために日々の販促計画をどのように考えていますか？
本講座では、身近で簡単なカレンダーを用いてマーケティングを意識していきます。
季節や時期のイベントを活用し、先手を打った販売計画を立てて売上UPを目指して行きましょう。

※本講座は感染症対策により形式を変更する場合があります。

## 学ぶ場 セミナー

季節やイベントを意識した
## マーケティングカレンダー戦略

元百貨店バイヤーと「年末商戦」を意識して
「マーケティングカレンダー」での戦略を学びます。
出店を目指しながら企画やカレンダーを作成しましょう！

1. 季節・時期イベントから考える「マーケティング」とは？
2. 便利な「マーケティングカレンダー」を作成しよう
3. 集客目標と売上目標
4. 計画実施後のデータも大切
5. SNSでのPR

**日時** 10月7日(木)14時半～ (14時より受付)

参加費：500円（ドリンク＆菓子類を用意しております）
※終了後に名刺交換会を予定しています。

**場所** 産業交流スペース Megriba(メグリバ)

**定員** 20名

**講師** 東　孝之

（山口県よろず支援拠点
コーディネーター）

販路開拓、販売促進マーケティング、人事関連、創業、商品開発等を担当する元百貨店バイヤー

## 個別相談

1. 萩山口信用金庫 と よろず支援拠点
   事業者に伴走して販売計画を作成
2. 11月開催予定のイベント出店を
   専門家と二人三脚で目指す。
3. 販売計画にそって自社で、
   SNSやチラシ等でPR！

ZOOM等を活用した
オンライン相談
もできます

## 実践販売

**販売場所**
KDDI維新ホール 自由通路 又は 山口市 中心商店街

**出店料** 別紙詳細情報をご確認ください。

---

**必要事項をご記入の上、**
**FAXまたはQRコードにて申し込みください。**

**FAX** 083-923-9859

| 事業者名 | | TEL | |
|---|---|---|---|
| 参加者① | | 参加者② | |

QRコードは
こちらから

お申込み
お問合せ　萩山口信用金庫 TEL 083-902-2731

共催　山口県よろず支援拠点
山口市

# 実践型マーケティング講座の詳細情報

萩山口信用金庫

## 学べること

### 01 【学ぶ場】マーケティングカレンダー戦略について

「年末商戦」や「バレンタインデー」などカレンダーを意識したマーケティング戦略により、意味のあるタイミングで、無駄な費用をかけない販売活動を促進します。
“いつ・どこで・どのような”広告を打つのか、費用に見合う効果的な販売方法やPRの手法、収支プランの作成について学びます。

### 02 【個別相談】販売戦略の実践に向けて

01【学ぶ場】で学んだ内容を実践しノウハウを習得するため、実際に、戦略やPRコンテンツ、収支プランの作成を行います。作成にあたっては、専門スタッフが作成のご支援をします。
また、03【実践販売】に向けたPR活動を実践し販売会への集客を行います。

### 03 【実践販売】顧客づくりにつながる販売会（有料）

ブースでの販売方法や顧客づくりにつながる取組について実践し今後の販売活動に役立ててください。
また、終了後には今回の販売活動の反省を行い、今後の販売活動の活性化により売上拡大・安定を目指しましょう。

## 講座の概要

| 項目 | 内容 |
|---|---|
| 目的 | セミナーでインプット（学び）し実践販売でアウトプットするまでをカリキュラムとした講座を開催し、戦略や計画などの販売ノウハウの習得を目指して、コロナ禍による厳しい経営環境における物販事業者の販売活動の活性化を応援します。<br>セミナー受講された方を対象に、実践販売に向けた個別相談、実践販売終了後の反省などのお手伝いをします。 |
| 講座対象 | 販売方法を学びたい、既存商品の売り方を改めて検討したい、SNSを活用した宣伝方法を学びたい、新商品等のテスト販売をしたいなど、販売活動を活性化して売上拡大に取組む物販事業者の方。 |
| 定員 | 20名程度 |
| 講座会場 | ■ 01【学ぶ場】山口市産業交流スペース　メグリバ（KDDI維新ホール１F）<br>■ 02【個別相談】ご希望の場所を相談の上決めていきます。<br>■ 03【実践販売】KDDI維新ホール自由通路、山口市中心商店街など萩山口信用金庫が用意します。<br>※上記のカリキュラムは感染症対策により形式を変更する場合があります。 |
| 受講価格 | ■ 01【学ぶ場】：500円（ドリンク＆菓子類を用意しております。）<br>■ 02【個別相談】および03【実践販売】：3,000円<br>（費用は01【学ぶ場】終了時点で現金で徴収させていただきます。振込をご希望の方は振込先をご案内します。） |

## カリキュラム

| | 日時 | 内容 |
|---|---|---|
| 01 | 10/7（木）<br>14：30～16：30 | ① 季節・時期イベントから考える「マーケティング」とは？<br>② 販売PRとSNS活用法<br>③ 集客目標と売上目標 |
| 02 | 01【学ぶ場】終了後<br>03【実践販売】まで | ① 戦略・PRコンテンツ・収支等プランの作成<br>② 専門スタッフによるブラッシュアップ<br>③ 宣伝・広報活動のスタート<br>※参加者でグループを形成しグループで実践販売を企画します。 |
| 03 | 11月上旬ごろを予定<br>（日程調整中） | ① 実践販売<br>※10：00～16：00（予定）の間、所定の場所で販売活動を実践します。 |