



『事業拡大・経営改革セミナー』 開催報告！

開催日：平成26年8月6日 水曜日 第1回 9:30～ 第2回 13:30～

講師：長友 太氏 社団法人宮崎県中小企業診断士協会代表理事

第1回目のテーマは、『売上高を伸ばすためのヒント・方策』

まずは市場調査。①現段階の事実を発見し、②商品について事象説明ができ、③企業の行動指針を明らかに出来る事が大切だそうです。次に売上高を伸ばす方法として、サンプリングや購入者に景品を提供したり、抽選をする事によりプレミアム感を持って頂いたり、値引きやスタンプカードの発行や試食などのデモンストレーションによるお得感や・展示会やショーやイベントなどによる特別感。そして会員にならないと購入できない会員制度など、商品購入に当たり顧客に満足感を与える事が、リピート客やヘビーユーザーを産み売上高を伸ばすコツになるようです。

第2回目のテーマは『売上高を伸ばすための経営（事業）計画書の作成について』

成果のでる戦略・プランづくりを学びました。大切な視点が3つあり、話題性、新規性・社会性や共感性のある→①セールスポイントを発見する事。最も売れている商品は何か・主たる顧客は誰なのかなどの→②ターゲットを絞る事。お金を掛けずに売上高を伸ばす方法として、facebook・twitter・アメーバピグ・YouTube等のSNSを使い→③連携する事が大事な様です。また、お金を掛けずに広報出来る仕組みとして→TV・新聞・雑誌社へプレスリリースし、メディアで取り上げて貰う事で、広く広告を打てる事になり、売上高を伸ばすポイントとなるようです。事業をされている皆様も是非活用されてみてください。

ー受講生の声ー

○実際に商品加工・販売をしておりますが、広報活動が難しいです。

今回セミナーを受けた事でとても役にたちました。(40代・女性)

○無料で出来る、プレスリリースを学び今後役に立てていきたいです。(60代・男性)

○これから、起業を考えています。とても役にたちました。(20代・男性)

その他、多数ご意見・ご感想を頂き、ありがとうございました。