

新しい収益づくりで コロナ禍でも売上確保！

次から次へと収まらない「新型コロナウイルス感染症」ですが拡大をきっかけに、お客様のニーズや購買意欲が変化してきており、経営環境・外部環境に対応するため、経営戦略も複雑化しています。主力事業の売上減少や外部環境の変化に対応するためには、事業を多角化することで、収益を複数の事業から確保することも有効な手段です。

本講習会では事業多角化の成功例を紹介しながら、コロナ禍を乗り越えるために安定した経営基盤の強化、新しい収益づくりのアイデアについてご説明致します。

●講師紹介●

にしむら ひでゆき
西村 秀幸 氏
オフィスにしむら 代表



【講師プロフィール】

大学卒業後、大手カー用品フランチャイズチェーン入社。営業・広報課長スーパーバイザー（経営指導員）を歴任し平成10年同社退職。その後「オフィスにしむら」を創業し、ジャーナリストとして時事問題分野の執筆、小規模事業者を中心としたコンサルティング活動を展開、現在に至る。独自で研究した有名企業の経営・人材育成・CS戦略のノウハウを、中小企業が導入しやすいように分かりやすく解説した講座内容が好評。また、各分野に造詣が深く、時事的な講演会も高い評価の実績を残す。

講座内容

1. With コロナで変わる経営環境
 - ① コロナ禍がもたらした消費者の変化
 - ② 促進された働き方改革・従業員の意識変化
 - ③ マーケットとターゲット
 - ④ IT(ICT)・IoT・AI化
 - ⑤ リスクマネジメント
2. コロナ禍でも収益を確保している事例
3. 新事業のポイント
4. 新規事業戦略立案・遂行の手順

日時

2022年3月28日(月)

14:00～16:00

受講料 **無料**(会員・非会員問わず)

定員 **30名**(先着順)

★ お申し込み方法 締切:3月18日(金)

下記申込欄に必要事項をご記入いただき、

FAXにてお申込みください。

☆ご自宅・事業所でご視聴

WEB 講習会でご参加の方にはお申し込み確認後聴講用の Zoom URL 等をご連絡いたします。ネット等の聴講環境はご自身で確保願います。

※資料は当日までにご郵送致します。

～下記ご記入の上切り取らずFAXでお送りください～

【受講申込書】 F A X 025-522-0171			
事業所名		TEL/FAX	
所在地		メールアドレス	zoomURL を送信します
受講者氏名	②		②

※ご記入いただいた内容は、当事業運営のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。