

無料!

新時代の生き残り・成長戦略(第3回) 新たな売上拡大・販路開拓の秘訣 ～新事業・新市場・新規顧客へのアプローチ～

- 【日時】 令和3年11月15日(月) 18:00～20:00
【会場】 川崎市産業振興会館3階/オンライン併用
【講師】 中小企業診断士 滝沢 典之氏
【受講料】 無料
【定員】 30名(申込順)
【申込方法】 FAXまたはE-mail(裏面参照)
【申込締切】 令和3年11月12日(金)

従来のお客様からの受注が減少し、売上減少、利益確保が困難な状況に直面している中小企業の経営者の皆様に向けてのセミナーです。今までは黙っていても、大企業や従来のお客様からお仕事の依頼があり、売上も確保できていました。新たな顧客を探す必要もありませんでした。売上拡大、利益造出のために何をなすべきか?売上を伸ばし、利益を造出するためには、時代の変化とともに、新たな事業分野や新たなお客様を開拓しなくてはなりません。しかし、大半の企業経営者の皆様は、なかなか新たな事業や新たな市場への第一歩を踏み出せずにあります。それはなぜでしょうか?中小企業の販路開拓・ビジネスマッチングの支援実績の数多くある講師が、実例を交え、新たな手法を説明いたします。経営者の皆様が、お金をかけずに、今日から取り組める手法を紹介いたしますので、すぐに行動に移していただくことができます。成果は意外と早く出てくると思います。ひとりでも多くの経営者の皆様の厳しい顔が笑顔に変わることを期待しています。

1. 売上が減少する原因は何ですか?
2. 売上を伸ばすには? 利益を生み出すには?
3. 新たなお客様はどこにいますか?
4. 将来のお客様との出会いは?
5. 新規事業・新市場・新規顧客へのアプローチ
6. 成功へのポイント



【講師】
中小企業診断士
昭和62年登録
滝沢 典之
(タキザワノリユキ)

◆経歴
川崎生まれ川崎育ち。東芝の工場(川崎、愛知、栃木)、本社、海外(米国)勤務後、独立。

◆実績
国や支援機関、商工会議所、信用保証協会等と連携して中小企業を支援(創業、販路開拓・ビジネスマッチング、経営革新計画、海外ビジネス、事業承継)。「かわさき起業家塾」責任者、「かわさき起業家オーディション」支援、「人を大切にする経営学会」会員。

新時代の生き残り・成長戦略(全6回)

【第1回】 10月4日(月)

新たな成長を勝ち取る事業再構築の進め方
～事業再構築補助金の活用～

講師： 新井 一成 (中小企業診断士)
蒲池 光久 (公的資金適正運用支援協会)

【第4回】 12月15日(水)

生き残る・儲かるIT/DXの時代へ

講師： 田中 弘一 (中小企業診断士、技術士)

【第2回】 10月29日(金)

多様性の時代に生き残るための人財戦略

講師： 宮木 恵美子 (中小企業診断士)
三澤 高 (中小企業診断士、社会保険労務士)
高橋 美紀 (中小企業診断士、社会保険労務士)

【第5回】 2月16日(水) ※

製造業の生き残り現場改革
～ものづくり現場カイゼンの原点回帰～
講師： 野口 隆 (中小企業診断士)

【第3回】 11月15日(月)

新たな売上拡大・販路開拓の秘訣
新事業・新市場・新規顧客へのアプローチ

講師： 滝沢 典之 (中小企業診断士)

【第6回】 3月16日(水) ※

事業承継 よくあるトラブルと予防策

講師： 平田 仁志 (中小企業診断士)

予定は変更になる場合があります ※共催：川崎中小企業診断士会主催セミナー(川崎市産業振興財団共催)

【申し込み方法】

E-mailまたはFAXでお申込ください。

【第__回】 __月__日() 開催「_____」		令和__年__月__日	
参加申込書			
企業名		住所	
役職		氏名	
連絡先	電話	会場 (どちらかに○)	川崎産業振興会館
	E-mail		オンライン

※必要事項をご記入の上、FAX(044-548-4151)もしくは、同内容をE-mail jinzai@kawasaki-net.ne.jp までお送りください。

※FAXの場合は、参加申込書を切らずにそのまま送信してください。

※受講票は発行いたしません。当日、会場へ直接お越しください。

※オンライン希望の場合はE-mailにてご案内いたします。

※定員超過によりご参加いただけない場合にはご連絡いたします。

【お申し込み・お問合せ】

公益財団法人川崎市産業振興財団
川崎市幸区堀川町66番地20
川崎市産業振興会館7階
電話 044-548-4125
FAX 044-548-4151
担当者：永井



※当館をご利用の際は、電車、バスをご利用ください。
川崎駅から徒歩8分、京浜急行川崎駅から徒歩7分

【共催】(一社)川崎中小企業診断士会