

HI-Cubeビジネスサポートセミナー

# 営業活動改善セミナー

～事業拡大のためにおさえておきたい売れる仕組みの作り方～

主催 (独)中小企業基盤整備機構 関東本部 浜松イノベーションキューブ

参加費無料  
35名様  
(先着順)

【日時】 ▶▶▶ 10月20日(火) 15:00～17:00

【会場】 ▶▶▶ 浜松イノベーションキューブ会議室  
(浜松市中区和地山3-1-7)

## 〇マーケティングと営業活動

### 1. マーケティング戦略を考える 2. 展示会の活用術 3. WEB(HP)の活用術

- ・お客様を知る
- ・自社(の強み)を知る
- ・競合(品)を知る(比較する)
- ・アピールポイントを決定する
- ・ターゲットを選定する
- ・アプローチ方法を考える

- ・展示会前の準備
- ・展示会当日の対応
- ・展示会後のフォロー

- ・役割(目的)と時間軸を  
考える
- ・コンテンツの設定
- ・集客手段の検討



講師：中小機構 関東  
販路開拓チーフアドバイザー  
井川 和美 氏

セミナーにて 中小機構の 販路開拓コーディネート事業、  
J-Good Techの案内があります。

お申込みは  
FAXかメールで

FAX 053-473-7221

MAIL [hi-cube-info@smrj.go.jp](mailto:hi-cube-info@smrj.go.jp)

## ■セミナー開催概要

新製品・新サービスを開発すれば、自然に企業は成長・発展すると考えている経営者は少なくありません。また、「営業活動」の一環として各種「展示会」や「商談会」に出展する場合でも、何を準備すればいいのか、どのように来場者に商品やサービスをPRすればよいか、展示会等の終了後にどのようなフォローを行えばいいのか分からない、という声を多く耳にします。

このような課題を克服する方法をマーケティングと営業活動の面で、その成功事例や失敗事例を紹介しながら分かり易く解説し、参加者の売上アップや成約に結び付けて頂くことが狙いです。

## ■講師略歴

**井川 和美 氏** 独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東 販路開拓チーフアドバイザー  
佐世保市役所勤務を経て、(株)富士通ビー・エス・シーに入社、基幹業務システム構築のプロジェクトマネージャー、コンサルティング業務、新規商談提案営業等に従事、数々の業務改善提案、IT企画、プロジェクト運営、メンバーの育成、などに携わる。2011年、経営コンサルタントとして独立開業。現在は、経営者と共に考え、共に行動し、共に成長することを信条として、マーケティング企画策定支援、事業再生・経営改善支援を中心に活動中。

## ■お申込

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、Eメール又はFAXにてお申込み下さい。

|             |   |  |
|-------------|---|--|
| 御社名         | TEL   |  |
|             | FAX   |  |
|             | E-mail  |  |
| 所属・役職       | 御名前   |  |
| 当日の<br>来場方法 | 車 台 利用・公共交通機関を利用<br>※お車の場合、台数もご記入下さい。また、HI-Cubeより事前にメール又はFAXにて当日お使いいただく駐車場について御案内させていただきます。 |  |

## ■お問い合わせ先

独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東本部 浜松イノベーションキューブ (HI-Cube) IM室

〒432-8003 浜松市中区和地山3-1-7

〔TEL〕 053-478-0141 〔FAX〕 053-473-7221

〔Eメール〕 hi-cube-info@smrj.go.jp



## ■注意事項

★当施設内の来客者駐車場は限りがございますので、公共交通機関及び自転車等をご利用願います。やむを得ずお車で来場される場合は、HI-Cube近隣の旧城北図書館跡地駐車場をご利用ください（当該駐車場の場所については、申込時に車で来場される旨を御連絡いただいた方に対し、IM室よりメール又はFAXで御案内させていただきます。またセミナー当日につきましても、スタッフが当該駐車場の御案内をさせていただきます）。

★本セミナー参加の為頂いた個人情報、本セミナー開催に係る参加者の確認、出欠確認、本セミナー運営に関する連絡および機構各事業の情報提供の目的のみに使用し、法令に基づく開示請求があった場合、申込者本人の同意の場合、その他相当な理由がある場合を除き、第三者への情報提供はいたしません。