

# 小規模事業者向け 販路開拓&個店指導

## お客様に選ばれる。小さなお店・会社で活かせる マーケティングセミナー

～価値を売っていきこう！小さくても田舎でもあなたのお店・会社が成長する取り組み～

家族経営や個人事業の経営体質や経営環境を踏まえ、強みとなる  
経営資源を活かした新たな商品・サービスの開発や提供と小さなお店・会社  
だからこそできるマーケティングの活かし方を学んでいただきます。

- 地方でも小さくても、成長しているお店や会社の特徴
- 今ある商品の価値を見つめ直し、売り方に反映する
- 高くても売れるお店・会社になるために
- 価値の作り方、高め方
- 次のステップを作ろう！ 小さな会社・お店の経営戦略

期 日  
時 間  
会 場  
定 員

11月 **19** 日(月)

18:30～21:00

鶴岡商工会議所会館 2F 大会議室

20名

参加費  
無料

個店  
指導

無料！店舗診断

《診断件数》(申込みは先着順となります)

(午前の部) 9:30～11:30 1店舗

(午後の部) 13:00～15:00 1店舗

期日 11月 **20** 日(火)

※ 診断は小規模事業者が対象となります。また診断を行った個店は11月26日(月)の  
セミナーにおいて“モデルケース”とさせていただきます。

## 店舗診断による課題抽出と対策&改善提案

お店の特徴を商品構成やヒヤリングから分析し、店舗の経営資源を抽出するとともに  
課題解決・改善に向けた傾向と対策についてお店の  
戦略的方向性と対策について、モデルケースを参考に学んでいただきます。

期 日  
時 間  
会 場  
定 員

11月 **26** 日(月)

18:30～21:00

鶴岡商工会議所会館 2F 大会議室

20名

参加費  
無料

売れるお店には、  
売れる理由がある！



ほんだ しんすけ  
本田 信輔 氏

株式会社ミタス・パートナーズ 代表取締役

1978年北海道生まれ。船井総合研究所、Y・Sワークスにてコンサルタントとして、数多くの企業経営に携わる。2014年に株式会社ミタス・パートナーズを設立。より良いカタチで利益を生み出すことを推奨し、「地方で利益を生み出す事業づくり」をテーマとして、地方に拠点を持つ中小企業、一次産業、行政等、業種を問わず活躍中。事業規模も数十億企業から家族経営・個人事業主までと幅広い。穏やかでクールな印象とは裏腹に、独自の視点で必要とあればテーマを超え、時に厳しい物言いで本質を伝えるコンサルティングは、成果と共に、ビジネスを超えた信頼関係を生んでいる。

- ・山形6次産業化サポートセンタープランナー
- ・山形県農業会議経営コンサルタント

鶴岡商工会議所 行き ▶ FAX:0235-24-6171

## 小規模事業者向け販路開拓&個店指導申込書

◆お客様に選ばれる。小さな お店・会社で活かせるマーケティングセミナー

《日時》 11月19日(月) 18:30~21:00

◆店舗診断(希望事業所・個店)

《期日》 11月20日(火)

《内容》 個店指導 (午前の部) 9:30~12:00 1店舗  
(午後の部) 13:30~16:00 1店舗

※小規模事業者が対象となります。申込みは先着順とさせていただきます

◆店舗診断による課題抽出と対策&改善対策について提案(セミナー)

《日時》 11月26日(月) 18:30~21:00

事業所		業種	
住所	〒(    -    ) 鶴岡市	TEL	
		FAX	
参加者名	1.	2.	
セミナー	<input type="checkbox"/> 11月19日(月)18:30~21:00	個店指導	11月20日(火) 個店指導
	<input type="checkbox"/> 11月26日(月)18:30~21:00		<input type="checkbox"/> 希望する / <input type="checkbox"/> 希望しない
		↳ <input type="checkbox"/> 午前 / <input type="checkbox"/> 午後	

※お申込いただいた情報は、当会議所の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会議所活動にのみ利用させていただきます。