

STEP 1

神戸商工会議所ビジネスマッチングサイトより、参加希望のセミナーのご案内ページにお進みいただき、お申し込みください。
各回定員100名、先着順での受付となります。(定員に達した場合は該当のセミナーの受付を締め切ります。)



左の二次元コードからも神戸商工会議所ビジネスマッチングサイトにアクセスすることが可能です。

ビジネスマッチングサイト
<https://kobe-bizmatch.jp/>

神戸商工会議所 ビジネスマッチング 検索

STEP 2

参加お申し込みいただいたセミナー開催日の1週間前(5営業日前)までに、「セミナー受講票」をファクシミリでお送り致します。

※FAX番号をご登録いただけない場合は、E-mailにてお送り致します。

※セミナー開催日の1週間前までに「セミナー受講票」がお手元に届かない場合は、お手数ですが下記の神戸商工会議所事務局までお問合せください。

STEP 3

「セミナー受講票」を会場受付にてご提出いただき、ご受講ください。

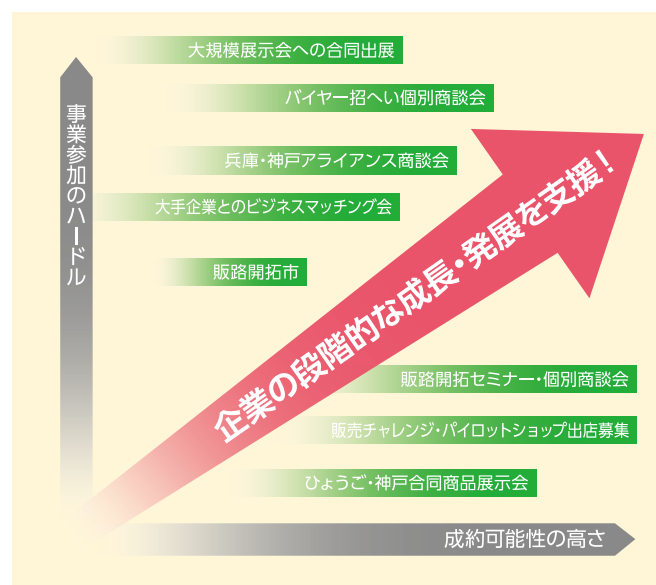
6つのテーマから事業に合ったセミナーをお選びいただけます。



神戸商工会議所ビジネスマッチング事業のご案内

神戸商工会議所では、中小・小規模事業者のビジネスをサポートするため、商談会や展示会、大手企業とのビジネスマッチング会などの販路開拓・ビジネスマッチング事業を展開しています。

これから販路を開拓していく起業間もない事業者から、販路をさらに広げたいと考える事業者まで、それぞれのステップに応じて参加できる様々なサポート事業をご用意しています。神戸商工会議所の販路開拓・ビジネスマッチング事業をぜひご利用ください。



販路開拓サポートセミナーおよびビジネスマッチング事業に関するお問い合わせは、下記の神戸商工会議所 経営支援センターまでご連絡ください。

問い合わせ先

神戸商工会議所 経営支援センター

〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター6階 TEL:078-367-2010 FAX:078-371-3390

ビジネスチャンスを100%活かす!

販路開拓サポートセミナー

Support Seminar

—販路開拓に関するテーマで全6回のセミナーを開催します—

全て参加費無料

新たな商品・サービスの展開や更なる販売促進に向けた取り組みをより効果的に実現できるよう、中小企業の販路開拓につながる6つのテーマでセミナーを開催します。SNSを活用したファンづくり、営業・販売促進などのテーマについて、各分野の専門家から貴重なお話を聞くことのできる機会となりますので、是非多数ご参加ください。

開催日時	セミナーテーマ
第1回 10月28日(月) 午後2時→5時	SNS活用/Twitter 「中の人」に学ぶ、Twitterをつかった企業のファンづくり 講師 株式会社東急ハンズ デジタル戦略部長/本田浩一氏
第2回 11月18日(月) 午後1時30分→4時30分	SNS活用/LINE 集客・リピーター対策に活かす! お客さまの心に響く、LINE公式アカウント活用術 講師 株式会社インプログ 取締役LINE事業部責任者/灘本敏氏
第3回 12月9日(月) 午後2時→4時	展示会活用 展示会の効果的な活用方法 ～2020ひょうご・神戸合同商品展示会出展対策セミナー～ 講師 中小企業庁兵庫県よろず支援拠点コーディネーター/細谷佳史氏・田中秀和氏
第4回 2020年1月21日(火) 午後1時30分→5時	EC/インターネット販売 EC(インターネット販売)を活用した販売促進・営業活動 1 ECで売り上げを伸ばすための基礎知識 講師 グラスハパコンサルティング株式会社 代表取締役/中野雅公氏 2 日本最大級のECモール活用事例 講師 楽天株式会社 楽天市場ご担当者
第5回 2020年2月12日(水) 午後2時→5時	パッケージデザイン 思わず手に取る、効果的なパッケージデザインのつくり方 講師 三原美奈子デザイン/三原美奈子氏
第6回 2020年3月4日(水) 午後2時→5時	売り場づくり/POP活用 お客さまに価値を伝え、販売促進につながるPOPを活用した店頭づくり 講師 &.communications 代表/持田裕子氏

各セミナーの詳細は次ページ以降をご覧ください

ファンづくりや営業・販売促進など、販路開拓に役立つ6つのテーマ！ ご関心のあるセミナーを選んでご参加いただけます。

ビジネスチャンス^{を100%活かす!}
販路開拓 Support Seminar
サポートセミナー

第1回 2019年10月28日(月) 午後2時→5時 神戸クリスタルタワー3階「クリスタルホール」

SNS活用／Twitter

“中の人”に学ぶ、Twitterをつかった企業のファンづくり

講師 株式会社東急ハンズ デジタル戦略部長／本田浩一氏

内容

日本国内で4,500万人を越えるユーザー数(2018年10月時点)を誇る、短文投稿型SNS「Twitter」を企業のファンづくりに活用する方法(効果的な投稿内容や投稿によっておこる炎上のリスクなど)について、「中の人」と呼ばれる、企業アカウントの運用担当者の立場から、過去の実体験をもとにお話しいただきます。

講師プロフィール

1995年(株)東急ハンズに入社／2009年IT企画部在籍中にTwitter公式アカウントの「中の人」としてソーシャルメディア戦略に深く関わり、Twitterを利用した商品検索サービス「コレカモネット」の開発に携わる／2010年東急ハンズのネット通販「東急ハンズネットストア」店長としてEC事業を推進。以降、新ズネットストアリアル店舗を中心としたマーケティング戦略立案に携わる／2019年4月より現職。現在も「中の人」として情報発信を継続する。



第4回 2020年1月21日(火)

午後1時30分→5時

神戸市産業振興センター9階「901会議室」

EC／インターネット販売

1 ECで売り上げを伸ばすための基礎知識

講師 グラスパコンサルティング株式会社 代表取締役／中野雅公氏

2 日本最大級のECモールの活用事例

講師 楽天株式会社／楽天市場ご担当者

内容

拡大を続けるEC市場は、2018年国内で約18兆円を超える市場規模に達しました。自社ホームページを通じたインターネット販売はもちろん、楽天やアマゾンをはじめとするECサイト(ECモール)を活用することで、この大きなEC市場で顧客を獲得するとともに、自社の実店舗との連携につながる有効な取り組みについて、解説いただきます。

講師プロフィール

中野雅公氏

デジタルとアナログを組み合わせ合わせた集客・販売促進を得意としており、サービス業・小売業・飲食業などの店舗支援やネットショップ運営での売上をアップさせた数多くの実績を持つ。全国からセミナーを依頼され、実践に基づいた事例が豊富で明日からすぐに実践できる内容ばかりでわかりやすいと高い評価を得ている。



第2回 2019年11月18日(月)

午後1時30分→4時30分

神戸市産業振興センター9階「901会議室」

SNS活用／LINE

集客・リピーター対策に活かす!お客さまの心に響くLINE公式アカウント活用術

講師 株式会社インプログ 取締役LINE事業部責任者／灘本敏氏

内容

日本国内のユーザー数が8,100万人に上るLINEは、「LINE公式アカウント」を活用することで、集客や企業のファンづくりに繋がる様々なコンテンツを利用することができます。このLINE公式アカウントの活用方法について、基本的な機能の紹介から飲食店や治療院などでの活用事例まで、わかりやすく解説いただきます。

講師プロフィール

元LINE株式会社LINE@正規代理店兵庫出張所所長／兵庫県で初めてLINE@に特化したSNSマーケティングのコンサルタントとして、LINE@導入・運用コンサルティング、セミナー、研修など幅広く活動する／年間100社以上の導入サポートを行い、半年でフォロー1万人を達成した飲食店や数ヶ月先まで予約が取れない美容サロンなどの支援実績がある。



第3回 2019年12月9日(月)

午後2時→4時

神戸市産業振興センター9階「901会議室」

展示会活用

展示会の効果的な活用方法

～2020年ひょうご・神戸合同商品展示会出展対策セミナー～
講師 中小企業庁兵庫県よろず支援拠点コーディネーター 細谷佳史氏・田中秀和氏

内容

販路開拓や新たなビジネスチャンスを創出するために、多くのバイヤーが訪れる展示会へ出展することは有効な手段です。本セミナーでは2020年1月15日に開催する「ひょうご・神戸合同商品展示会」への出展を想定し、出展準備から制作物、展示ディスプレイ、商談トーク、アフターフォローなど、展示会で成果を出すために必要なスキルをご紹介します。

講師プロフィール



細谷佳史氏
洋菓子メーカーにて店舗企画、広告・販売促進、商品企画部長を歴任後アーティストテーブルプッシュピンを設立。ブランディング企画に携わる一方、(独)中小企業基盤整備機構や兵庫県よろず支援拠点にてコーディネーターとして経営支援活動に従事している。



田中秀和氏
長年小売業に従事した後、8年間東大阪にものづくり企業の第二創業、ビジネスマッチング等を支援。現在、展示会出展や創業相談などで中小企業を応援中。

第6回 2020年3月4日(水) 午後2時→5時 神戸クリスタルタワー3階「クリスタルホール」

売り場づくり／POP活用 お客さまに価値を伝え、販売促進につなげるPOPを活用した店頭づくり

講師 &.communications 代表／持田裕子氏

内容

店頭を訪れたお客さまに商品の存在やその魅力を伝えるため、POPを活用することは有効な手段です。「もう一人の私」としてお客さまに接客を行う、効果的なPOPの活用方法について、文字の書き方やPOPの見せ方、お客さまの興味を引くキャッチコピーの考え方などを、ワークや事例紹介も交えてご紹介いただきます。

講師プロフィール

大手量販店での販売職を経て1993年厚生労働省認定POPクリエイター資格を取得／京都食品総合スーパーマーケットの店舗でPOP担当として勤務／以降、各商業態におけるPOP・広告等の販促物制作に携わる他、職業訓練校や文化センター等で講師を務める／2013年3月「&.communications」として独立し、全国の農家や生産者の商品開発のサポートや企画、販路開拓、ブランディング等を手掛ける。

