

「やり方がわからない…」を解決！

創業者必見！販促活動の第一歩

「新規の顧客が獲得できない…」、「創業予定だけど、どうやってお客さんに自社商品・サービスを知ってもらおう…」、「リピート率があまり良くない…」こういったお悩みを抱えている創業者の方、必見です！本セミナーでは「販促活動」を通じた商品・サービスのPR、お客様の獲得について、徹底的に解説致します。創業初期から、販促活動を徹底し、どんどんお客様を獲得しちゃいましょう！

開催概要

日時

2025年2月20日(木)

18:00~20:00

Zoom開催

(各自事務所・ご自宅からご参加ください)

※2月16日申込締切となります。
※セミナー前日までにミーティングIDとパスコードを頂いたメールアドレス宛にご連絡します。

講師

池田中小企業診断士事務所
中小企業診断士

池田 明広 氏

～プロフィール～

大手飲料、地域伝統工芸品、中小酒類などBtoC製品（消費財）メーカーの企画・営業部門での経験を経て、中小企業診断士として独立。企業の強み・規模や業種特性をふまえた事業戦略、販路拡大など活動計画の策定を基本に、評価・改善サイクルの構築など伴走支援にも取り組む。



対象

23区内で創業を検討している方
創業1～2年目の方（先着50名）

～こんな方におすすめ～
✓新規顧客の獲得やリピーターの醸成に注力したい方
✓販促活動について、どこから手を付けてよいかわからない方

内容

1. 販促の基本的な考え方
2. 消費者心理と販促の手法
3. 自社の方針・取組を考えてみよう

申込

①②いずれかの方法でお申し込みください ※2月16日23:59締切です。

①東商マイページからのお申込み

東京商工会議所HP内、ロゴ横の「イベント検索欄」に“205087”と検索し、お申込みください（東商マイページへの登録が必要です）

イベントを検索

②FAXまたはメールにてお申込み

下記をご記入の上 FAX(03-3283-7988)までお送りいただくか、下記の項目をメールにて sogyo@tokyo-cci.or.jpまでお送りください

<東商マイページ>



名前			
電話番号 ()	住所		
メールアドレス			

※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用いたします

※FAX配信の停止をご希望の方は、恐れ入りますが上記までご連絡ください。