

非対面化でも集客し売上拡大を続ける「仕組み化戦略」

～コロナ禍で好業績の企業に共通する3つの鉄則とは？～

業種・業界・企業規模を問わず、コロナ禍であってもしっかり集客し、売上を伸ばしている企業があります。コロナ禍で厳しいと言われている飲食店であっても売上が1.8倍に…。一体、彼らは何をしているのか？生き残れるか否かのカギは「集客・売上直結の仕組みづくり」とコロナ収束後も対応できる「非対面化・オンライン化・自動化」です。全ての企業に当てはまる「今すぐ着手すべき急所」をお伝えします。

「コロナ禍を脱する経営ヒントが欲しい!」「集客・売上につながる次の一手を知りたい!」と思っている経営者・経営幹部の方必聴のセミナーです!

【主な内容】

- 1) 業種を問わずコロナでも好業績の事例10連発
- 2) この「仕組み化」が企業の明暗を分ける!
- 3) 24時間365日、集客し売上をもたらす仕掛け
- 4) 非対面化・オンライン化・自動化の急所
- 5) 1年で売上2倍の土台を構築する方法とは?

日時

2021年3月17日(水)
15:00-17:00
(受付14:30)

会場

投資育成ビル8Fホール
東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員50名)



講師

中丸 秀昭(なかまる ひであき)氏

日本成長戦略研究所株式会社 代表取締役

【経歴】

100名以下の中小企業が1年で売上2倍の「仕組み」をつくる経営手法を"導線経営(R)"として体系化した第一人者。【オンライン化・自動化・非対面化】を組織の中核として捉え、集客から営業・販売まで一気通貫の「仕組み」づくりで儲けを逃さず、収益最大化に導く導線設計を得意とする。SEO対策やweb広告を駆使したネット集客、今ある顧客・今いる営業マンで効率よく営業・販売に結びつける営業戦略・営業戦術に定評がある。コンサルティング歴20年以上、300社以上の業績アップ・人材育成に携わり、『日本の専門コンサルタント年鑑 2017年版・2018年版・2020年版』、ジャパントイムズ本紙・電子版『アジアの次世代リーダー100』に掲載される。

【著書】

『売上が2倍に上がる法人営業戦略の教科書』
『儲かる会社88の鉄則』ほか

■ セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右記のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755



(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)

■ お申し込み方法

弊社ホームページよりお申込みください。

弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。下記のQRコードからもお申し込みいただけます。

| | |
|-------------------|----|
| 東京中小企業投資育成 セミナー情報 | 検索 |
|-------------------|----|



- ※ 本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。
- ※ 新型コロナウイルスの感染状況等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) よりご確認くださいませようお願い申し上げます。
- ※ **新型コロナウイルス感染防止対策として、検温、マスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、3密防止へのご協力よろしくをお願いいたします。**

■ お申し込み締め切り

2021年3月16日 (火)

■ お問い合わせ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 大村(TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。