

平成29年度第2回インキュベーションオフィス・TAMAセミナー

創業者・既存事業者歓迎

セールスポイント強化で販路を広げる！ ものづくり企業の 魅力の見せ方・伝え方

HP や会社案内、展示会…販路開拓の努力をしているけれど、ピンとこない、他社との違いが伝えにくい…取引先の海外拠点拡大や低価格競争により、自社での営業努力をなくてはならない現在。中小企業も自社のブランディングを考える必要性が出てきています。

本セミナーでは、具体的に自社のブランディングに成功した企業の事例をまじえながら、中小の製造業がどのように自社の強みや差別化要因を見つけ出し、伝えていけばいいのかをお伝えします。また、実際に強みや差別化要因を抽出し、見える化するワークも行います。「これから事業を始めたいがどこで差別化していいかわからない」、「うちには良い技術があるのに…」、「うちと他との違いって何だろう？」と考えておられる製造業のみなさま、この機会にぜひご参加ください。

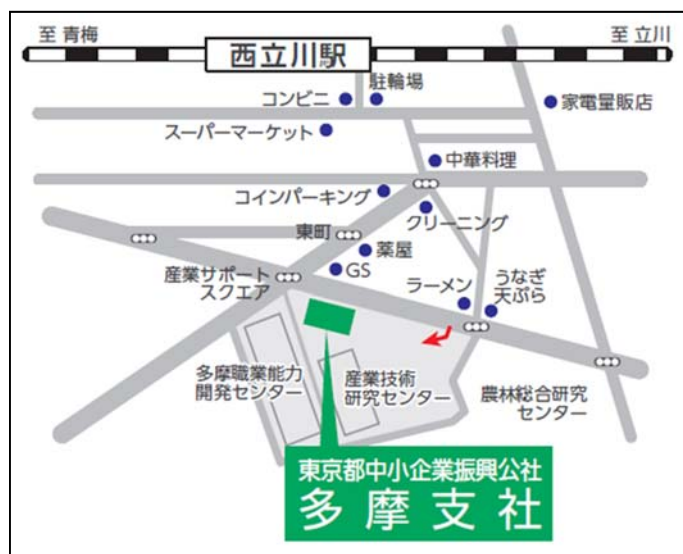
開催日時	平成30年 1月27日(土) 13時00分～17時00分 (開場12:30～)		
会場	公益財団法人東京都中小企業振興公社 多摩支社 2階 大会議室 〒196-0033 昭島市東町3-6-1 産業サポートスクエア・TAMA 経営サポート館 (JR青梅線西立川駅南口より徒歩7分)		
対象者	都内で創業予定の方・都内に事業所を有する中小企業の方		
講師	株式会社オージュ・コンサルティング 代表取締役 大 森 渚 氏 大学院卒業後、総合通信販売会社で女性向けファッションの商品企画、Webディレクターなどを経験後、中小企業診断士として独立。「企業の強みを引き出し、整理し、伝える」ことに使命感を持ち、Webや印刷物を活用した販売促進およびブランディングのコンサルティングを行っている。東京都中小企業振興公社専門相談員、中小機構販路開拓支援チーフアドバイザー、尚美学園大学非常勤講師。		
プログラム	・中小企業でもブランディングはできる！ ・中小製造業のブランディング成功事例 ・ブランディングの具体的手法 ・自社の魅力を発見する、整理する、伝える		
受講料	無 料	募集人数	30名 (先着順)
申込方法	・東京都中小企業振興公社ホームページから申込フォームに入り、必要事項を入力して送信してください。 (http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1712/0012.html)からお申込みいただけます。 ・FAXでもお申込みいただけます。		



<会場のご案内>

(公財) 東京都中小企業振興公社
多摩支社 2階 大会議室

所在地：東京都昭島市東町 3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA



JR 青梅線「西立川駅」徒歩 7 分

☆“セールスポイント強化で販路を広げる！ものづくり企業の魅力の見せ方・伝え方”

平成 30 年 1 月 27 日(土)開催

受講申込書

FAX: 042-500-3915

企業名	フリガナ		資本金	万円	従業員数	名
所在地	〒		業 種			
参加者氏名	フリガナ	所属・役職	E-mail			
	フリガナ	所属・役職	E-mail			
	フリガナ	所属・役職	E-mail			
連絡先	TEL		FAX			

※ 必要事項をご記入の上、切り取らずA4サイズのままお送りください。尚、お申込みは当公社ホームページ、URL:<http://www.tokyo-kosha.or.jp> からもお受け致します。受付後、受講証はお出ししませんので、セミナー当日に直接お越しください。

【問合せ先：】 公益財団法人 東京都中小企業振興公社 多摩支社 林・佐藤
〒196-0033 東京都昭島市東町 3-6-1 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915

※申込情報は当該事業の事務連絡、運営管理、組織内情報として使用いたします。個人情報「個人情報保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は、弊社ホームページより閲覧及びダウンロードすることができますので必要に応じてご参照ください。