顧客データを利活用して

中小商業・サービス事業者の皆様へ

生産性向上

目指しませんか？

【ここがポイント！】

- **明日からでも顧客データを利活用できるかも！？**
  顧客データの利活用について活用イメージ等を交えて講演していただきます。
- **１回で２回分以上お得！セミナーと事業説明会を同時開催します。**

日時　①平成30年10月17日（水）
　　②平成30年10月19日（金）
※時間はいずれも **14：00～16：30**

会場　①公社　本社１階会議室（千代田区神田佐久間町1-9）
　　JR「秋葉原駅」中央改札口徒歩1分
　　②公社　多摩支社２階会議室（昭島市東町3-6-1）
　　JR青梅線「西立川駅」徒歩7分
※会場へはいずれも公共交通機関をご利用ください。

対象　商業・サービス産業に属する中小事業者の方

内容　第1部　セミナー
「顧客データを効率的に収集、分析、活用するためのノウハウ」
講師：①株式会社マインズコンサルティング　取締役　小野　正博　氏
②アライビジネススクリード　代表　新井　美砂　氏

第2部　事業説明会
・顧客データ等利活用モデル創出事業（平成30年度2次募集）
・中小企業プロモーション支援事業（普及支援）
・ビジネスチャンス・ナビ2020

【問合わせ先】
（公財）東京都中小企業振興公社　事業戦略部　経営戦略課　データ利活用支援担当
電話　03-5822-7232
URL：http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1809/0018.html

○講師のご紹介○

株式会社マインズコンサルティング 取締役
小野　正博 氏

中小企業から大手上場企業まで幅広い業種・業態のクライアントに対する実践的な指導を行う。ウェブの分野では、システム、デザイン、マーケティングを統合したコンサルティング手法に定評がある。中小企業基盤整備機構、各自治体・商工会やベンダ企業・ユーザ企業向けの研修・セミナーを多数実施。荒川区高度特定分野専門家。

アライビジネススクリード 代表
新井　美砂 氏

安田火災海上保険株式会社（現 損害保険ジャパン日本興亜株式会社）でシステム開発に従事したのち、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびＩＴベンチャー企業にて経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティング戦略を軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。中小企業診断士、１級販売士、ＰＭＣ資格取得。

詳細については、以下問合わせ先までお願いいたします。

【問合わせ先】
公益財団法人東京都中小企業振興公社
事業戦略部　経営戦略課　データ利活用支援担当
電話　03-5822-7232
URL：http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1809/0018.html

中小企業世界発信プロジェクト2020
～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～
ビジネスチャンス・ナビ2020 ビジネスチャンスナビ で検索!