

# 静岡県は ネット通販を 応援します。

地域の中小企業にもチャンスが訪れています。

「どのように始めればいいのか」

「ショップをはじめたが売上が上がらないがどうすればいいのか」

様々な疑問を解消するセミナーです。

「テーマ」 **チャンスを活かす!地域の企業ならではのネット通販戦略**

「講師」 **株式会社販売促進研究所 代表取締役 杉山浩之氏**

オンライン		対面式
前編(戦略編)	後編(具体策編)	全編(戦略編 + 具体策編)
2月13日(木) 13:30~14:30	2月19日(水) 13:30~14:30	2月21日(金) 13:30~15:30 会場: B-nest 産学交流センター(静岡市葵区御幸町3-21ペガサート内)
定員40名(どちらかのみ参加もOK!)		定員30名



株式会社販売促進研究所  
代表取締役 杉山浩之氏

※オンライン・対面式は同じ内容ですが、オンラインセミナーでは「戦略編」と「具体策編」の2回に分けて開催します。

**個別相談会実施** 具体的なお悩み・ご相談に対応します!

セミナー当日または後日、ご希望の日程に調整いたします。お申込み欄にて「個別相談会(希望者)」にチェックを入れてください。

**参加  
無料**  
事前予約制

詳細・お申込み  
裏面へ

大手が手を出さない地域の会社だからできるネット通販戦略で、  
 直接販売の売り上げを伸ばしませんか？  
 具体的な事例や手法も交えて、わかりやすくお伝えします！

セミナー内容

D2Cとは何か？ 中小企業がとるべきニッチ戦略とは？

POINT 01 集客するための告知活動

POINT 02 リピート率を上げるには？

POINT 03 県内のD2C事例紹介

地域の企業だからこそできるニッチ市場をねらう戦略とは。ネット通販で押さえないポイントや、参考になる身近な事例をご紹介します！

講師 株式会社販売促進研究所 代表取締役 杉山浩之氏  
 静岡県を中心とした地域の中小企業専門のマーケティング会社。商品開発や販売促進など様々なD2Cのサポートも行っている。1971年静岡市清水区生まれ。法政大学大学院卒。デザイン企画会社、広告会社を経て2007年独立。清水もつカレー、バリ勝男くん、大沢縁側カフェなど地域の資源を活用した商品開発、ブランド戦略などマーケティング活動全般を行う。



お申し込み用紙

- 必要事項をご記入の上、**FAX** または **E-mail** で下記宛先までお送りください。
- 「参加」を希望するセミナーに  をご記入ください。 **満員の場合のみ、お電話等でご連絡させていただきます。**

お名前(フリガナ)	住所	年齢
会社名	E-mail	電話

参加希望される日程「オンライン(どちらかのみ参加もOK)」or「対面式」と「個別相談会(希望者)」をお選びください。

<input checked="" type="checkbox"/>	オンライン 前編(戦略編)	2月13日(木) 13:30~14:30
<input checked="" type="checkbox"/>	オンライン 後編(具体策編)	2月19日(水) 13:30~14:30
<input checked="" type="checkbox"/>	対面式 <b>会場</b> B-nest産学交流センター7階小会議室1・2 (静岡市葵区御幸町3-21ペガサート内)	2月21日(金) 13:30~15:30
<input checked="" type="checkbox"/>	個別相談会(希望者)	運営事務局から日程等の調整をし、ご連絡いたします。

※対面式とオンラインの内容は同じですが、オンラインセミナーでは「戦略編」と「具体策編」の2回に分けて開催します。  
 ※オンラインセミナーはZOOMを使って実施します。前日までにご記入いただいたメールアドレスにZOOMの招待リンクをお送りいたします。

**FAX** 054-266-4026 **E-mail** seminar@hansokuken.jp

※個人情報のお取り扱いについて／ご記入いただきました個人情報は、当セミナーの運営管理の目的にのみ利用させていただきます。

問合せ 運営事務局／株式会社販売促進研究所 担当:岩田  
 E-mail: seminar@hansokuken.jp TEL:054-255-2066 FAX:054-266-4026

お申込みはこちら  
 からでも可能です。  
 スマホでアクセス!



主催:静岡県 後援:静岡商工会議所