

アフターコロナをチャンスに変える!

愛媛県主催

愛媛のものづくり企業が、勝ち残るための オンライン販路開拓セミナー

愛媛県内
企業限定



コロナ禍を受け
地方の「ものづくり企業」に
必須となったデジタル技術を活用した
『販路開拓力』それを強化するための
全3回のオンラインセミナー

デジタルマーケティングの専門家が最新事例を交えて貴社の営業活動のヒントを提供します!

当セミナー終了後には、より具体的な販路開拓アクションに向けた
『個別支援』を希望される企業の募集を予定しています。

『個別支援』とは、企業さまが今後検討される「デジタル販路開拓」戦略について、それに適した専門家の派遣もしくはオンライン相談にて、個別に
アドバイス支援を行うものです(1回あたり1時間程度)。
※ご希望いただいた企業さまの中から、支援希望内容等を考慮して、愛媛県にて支援対象企業を決定します。
※第3回セミナー終了後に、改めてwebアンケートにて希望確認を行います。

- 【オンライン開催】 本セミナーは、Zoomを使用してオンラインで開催します。
【参加費】 無料
【対象者】 愛媛県内のものづくり企業 営業担当者・管理者・経営者など

セミナー申し込みフォームはこちら

※複数名視聴希望の場合は、おひとりずつ申込みください。

第1回

2021年12月7日(火)15:00~15:00(90分)

販路開拓における最重要事項とは何か?

- ・世界の変化による「新たな日常」の認識
- ・コロナ禍に求められる販路開拓力とは?
- ・デジタルサービス/技術の重要性と販路開拓とのつながり
- ・自社に合った「デジタル販路開拓」戦略を考える

第1回講師



稲田 裕司氏

株式会社マインズコンサルティング/代表取締役 シニアコンサルタント

自動車メーカーに勤務の後、コンサルティングファームにて取締役として活動。2005年に独立会社を設立。これまでに1000社以上の企業と苦業を共にしてきた。
中小・ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に、販路拡大、経営改革、営業力化、新事業進出、提携戦略、M&A、事業計画策定、資本政策等の指導を実施。抽象的な指導ではなく、現場重視の本気の指導に定評がある。中小企業大学校中小企業診断士養成課程メインインストラクター、独立行政法人中小企業基盤整備機構経営支援アドバイザー 他。

第2回

2021年12月14日(火)15:00~15:00(90分)

デジタルマーケティングを活用した販路開拓手法

- ・デジタルマーケティングの基本
- ・具体的な手法とその活用方法
 - > 広告・集客(SEO、web広告、動画 等)
 - > 回遊・接客(EFO(入力フォーム最適化)、LPO(ランディングページ最適化) 等)
 - > リピート (メール、リターゲティング、MA(マーケティングオートメーション) 等)
- ・オンライン展示会の現状と活用方法
- ・非対面営業への対策

第2回講師



小野 正博氏

株式会社マインズコンサルティング/ICTコンサルタント

大手企業の情報システム導入、DX(デジタルトランスフォーメーション)、デジタルマーケティングを20年以上支援し、得られた最新情報・先端技術を活用した中小企業支援を行う。荒川区高度特定分野専門家、東京都中小企業振興公社登録専門家、中小企業基盤整備機構講師 他。

第3回

2021年12月21日(火)15:00~15:00(90分)

最先端の動画活用とその有効性

- ・webマーケティングにおける「動画」の有用性
- ・目的別のいろいろな「動画」
 - > 営業動画、HowTo動画、商品紹介動画 等
 - > リッチ動画とカジュアル動画の使い分け
- ・事業ドメインから考える「動画」の作り方

第3回講師



高橋 久仁郎氏

株式会社ESCAPE TOKYO/最高執行役員

郵便局の窓口業務をスタートに、秘境専門の旅行企画&添乗員、飲食店のプロデュース+会社の立ち上げ、ウエディングプロデュース会社の立ち上げ、さらには「泊まれる飲食店」経営、映像制作事業会社の立ち上げ等を経験。現在は、事業・店舗・ブランド・商品等の新規立ち上げ時のコンセプト作りや戦略といった「マーケティングの川上部分」の設計を得意とした支援を実施。「ESCAPE TOKYO」では東京に一極集中する人・モノ・情報を流動化するべく、映像制作事業と映像の力を使った新規事業立ち上げ支援などを提案。

※全3回のセミナーですが、各回ごとのご視聴も可能です。

SPYRALフォーラム