



アフター / With コロナ時代で求められる新しい生活様式で

顧客のニーズを見つけ出す!

# 「お客様目線」で売上を増やす方法

新型コロナウイルス感染症の影響は多くの業種に打撃を与えており、完全な終息は未だ見通しが立たない状況にあります。また、新型コロナウイルス感染症は経済的な影響を与えただけでなく、飲食業におけるデリバリーなど、従来の販売・営業の方法も変えたといっても過言ではありません。この新しい社会で生き残るためには「お客様のニーズ」を捉え、応えていくことが重要です。

本セミナーでは、このような状況を乗り切るために利用していただきたい「新型コロナウイルス感染症対策の政府支援策」を紹介するとともに、各種ネットツールを利用した「検索」「SNS」に潜んでいるニーズの探し方、活かし方をご紹介します。また、新しいチャネル展開に向け、少ない人数の中でより効率的に生産性を上げていくために、組織の体制強化ならびに働き方改革への自社の取り組みについてもご説明します。ビジネスにネットを活用したいがどんな方法があるのか分からないという入門者様にもお勧めですので、ぜひご参加ください。

**日時** 2020年 9月28日(月) 14:30~16:30

**会場** 津久見商工会議所 3階 大会議室

## 講演内容

- ◆ 働き方改革関連法等、労働法制についての概要説明
- ◆ 新型コロナウイルス感染症対策の政府支援策、制度概要
- ◆ コロナ禍における新しい生活様式・新しい働き方とは
- ◆ ITツールを使って需要の動向を『知る』
- ◆ 「検索」で隠れた顧客ニーズを探る方法  
(検索エンジン対策とGoogle アナリティクス/サーチコンソールの使いかた入門)
- ◆ 自社にとって重要な顧客に集中して伝える、接点を考える
- ◆ SNS(GoogleマイビジネスやInstagram、Twitter等)でニーズを知り活かす



## 講師



ながとも いちろう  
**永友 一朗 氏**

ホームページコンサルタント永友事務所代表。中小零細企業に特化したHPコンサルタント。難しい言葉は必ず易しい言葉に置き換えて具体的に解りやすい講義をするため20~80代までの受講者様にレベルを問わず好評を得ている。実行すべき内容をその背景や理由を明確にするので「帰ってからすぐに実行できる」充実した講義との声が多い。

【著書】  
ゼロからはじめる売上アップのためのネット活用「覚えること」「やること」一問一答 (翔泳社:共著)

■ 定員:20名(定員になり次第締め切り) ■ 受講料無料(会員・非会員問わず)

■ お申込期限 9月24日(木)迄

- 新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、当日は検温、手指消毒、マスク着用のご協力をお願いします。
- 新型コロナウイルス感染症の影響によりセミナー開催を中止する場合がございます。予めご了承ください

お問い合わせ  
お申し込み

津久見商工会議所 (TEL 0972-82-5111 / FAX 0972-82-4666)  
E-mail : tsukumi@tscci.or.jp (※メールでのお申込みは、写真の添付で構いません。)

お申込みの場合は、こちらの申込書へご記入ください。		事業所名	
所在地	TEL		
	FAX		
氏名		氏名	

※ご記入いただいた内容は、当事業運営のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。当所から連絡が無い限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。