



with コロナで到来したビジネスチャンス ～自社の強みを知り発信する～

製品に対してうまくターゲットングできてない、自社技術の良さがよくわかっていない、効果的な情報発信ができずにいるという企業の声を多く耳にします。with コロナによる変化の激しい時期である一方で、匠の技が光り、レトロ感や老舗感が流行る「原点回帰」の時代でもあり、自社の強みをどう発信し、その良さをどう引き出すかがポイントとなってきます。デジタル化による発信は難しそうに見えて、実は簡単に始められます。本セミナーを通じて、分析とターゲットングを行いながら、自社の強みを理解しデジタル化する手段を学びます。

#with コロナ #デジタル化 #原点回帰 #自社の強み・弱み #ビジネスチャンス #ターゲットング

<p>【開催日時】 (2日間) 1日目〈Zoom開催〉 令和2年9月4日(金) 14:00~15:30 2日目〈公社研修室開催〉 令和2年9月16日(水) 13:30~16:30</p>	<p>【カリキュラム】 1日目〈Zoom開催〉 1. イントロダクション 社会変化を捉える 2. 今のトレンド with コロナ時代のデジタル化 商品情報のデジタル化とその重要性 3. 自社を知る、振り返る 2日目〈公社研修室開催〉 4. 自社の強みと弱みを分析して「気づく」 5. 自社の強みに合ったデジタル化 6. 必要な技術、知識等を補うセミナー、研修の紹介 7. フォローアップ支援 ICTコンサルティング等の紹介 ※カリキュラムは変更する場合がありますので、予めご了承ください。</p>
<p>【受講対象者】 withコロナ時代のビジネスチャンスをつかみたい中小企業の経営者、経営幹部</p>	<p>【講師】 株式会社電通 シニア・リサーチ・ディレクター 金井 毅 氏 さいたま市在住。1983年電通入社。新聞局、大手飲料メーカー担当などを経て、2011年の震災以降、地域の販売・ブランド戦略を数多く手掛けている。 活動例：埼玉県「NEXT商店街」プロジェクト推進委員 岩手県産業創造アドバイザー</p>
<p>【受講方法】 1日目：Zoom (後日参加URLをご案内します) ※セミナー後、録画動画を期間限定配信します 2日目：公社研修室</p> <p>JR大宮駅西口より徒歩5分 ※駐車場は有料(30分210円)ですので電車をご利用ください</p> <p>さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティビル10階 埼玉県産業振興公社 研修室</p>	<p>【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報G：TEL048-647-4087</p>
<p>【定員】 25名</p>	<p>【受講料】 会 員 無 料 一 般 3,000円</p>

お申し込みは下記メールフォームもしくはホームページからお申込みください。

メールフォーム
<https://forms.gle/Em1VZFX8xXCBRBKU7>

ホームページ
<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/20ktc/>

当セミナーではFAX
 でのお申し込みはお受
 けいたしかねます。

個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
 ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
 ・各種相談やお問い合わせに関する対応など ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
 ・当社が実施する各種調査の公表 もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
 ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します