





with コロナ時代のビジネスチャンス

効果的なPR法を探る研修

#with コロナ #ビジネスチャンス #分析 #ターゲティング #WEB #SNS #PR

コロナ禍でPRや販売が上手くいかないと感じている中小企業が多くあります。しかし、自社の良さや強みを引き出し、発信する方法を変えることで、コロナ禍のピンチをチャンスに変えることができる可能性があります。



本研修では、分析とターゲティングを行いながら自社の強みを理解し、WEBやSNSを利用してPRする方法を学びます。

こんな方にオススメ

- ▶ コロナ禍でも自社をPRする方法が知りたい!
- ▶ ホームページやSNSなど、何を利用したら良いかわからない!
- ▶ コロナ禍でピンチな状況を少しでも変えたい!

<p>【開催日時】 <半日> 令和3年4月28日(水) 10:00~11:30</p> <p>【受講対象者】 コロナ時代のビジネスチャンスをつかみたい 経営者、経営幹部、PR担当者、 マーケティング担当者</p> <p>【受講方法】 Zoom (後日参加URLをご案内します) ※セミナーを録画させていただきます ※セミナー後、録画動画を配信します (期間限定、セミナー受講者限定です)</p> <p>【定員】 40名</p> <p>【受講料】 会 員 2,300円 一 般 3,300円</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>【カリキュラム】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. with コロナ時代の流れ 2. 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. 自社の強みと弱みを分析して「気づく」 4. 自社の強みをPRする方法 事例紹介 <p>※カリキュラムは変更となる場合があります。</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>
--	--

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。

<p>メールフォーム https://www.saitama-j.or.jp/kensyu_entry/21kg.html</p>	
<p>ホームページ https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kg/</p>	

当セミナーではFAX
でのお申込みはお受け
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。
- ・公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