

自社のキャッチコピーづくりに役立つ 経営状況分析・事業計画策定セミナー

ここ数年、情報の「見やすさ」「わかりやすさ」「伝わりやすさ」が求められています。加えて、消費者の情報収集手段はSNSや地図サイト等経由など大きく変化しています。あわせて、商売における環境も多様化し、新規顧客の獲得がより一層難しくなりつつあります。

今回、商工会では新たな顧客の獲得や需要喚起を目指し地域ガイドブック（紙面下部、緑色の欄参照）の発行に向け、自社の個性となる強みを深掘りし、新たな事業計画やイチ押し商品及びサービスづくり等に活かせる経営状況の分析や事業計画づくりについて学びます。キャッチコピーのつくり方に役立つ内容ですので、ぜひご参加ください。

■ セミナー内容 ■

【前編】自社のキャッチコピーづくりに向けた
経営状況分析と事業計画策定について
（自社のキャッチコピーをつくる上で、個性となる強みを深掘りし、経営状況分析と事業計画策定手法を学びます）

【後編】具体的な自社のキャッチコピーづくり
について
（深掘りした自社の個性となる強みの要素を踏まえ、具体的なキャッチコピーづくりに活かしていきます）

※今回は前編・後編双方継続して受講することをオススメします

開催日時

【前編】 9月21日（水）

【後編】 9月28日（水）

時間はいずれも

18:30～21:30

【会場】栗野商工会館
（鹿沼市口栗野1655-1）

【受講料】 無料です

定員は各回20名程度ですが、
お気軽にお申し込みください

講師

中小企業診断士 柴田幸紀氏
（株）ネオクラシック

栃木県大田原市出身
県内大手小売チェーンにて人事・労務管理
及び店舗管理業務等に従事。

その後、法政大学経営大学院にてMBA
（経営学修士）取得。
のち、中小企業診断士登録。

現在は栃木県内商工会において経営発達
支援計画検討委員を務める。

継続受講をオススメする理由

今回、商工会では栗野地域内外
に向けた会員事業者の情報発信に
向けて、「（仮称）栗野地域ガイド
ブック」の発行を予定しています。

今回、掲載に際し会員事業所
におけるキャッチコピーなど、店舗やサ
ービスなどの強みをPRした紹介内容と
したいので、参加を希望される方は
前編・後編とも継続受講をお願い
いたします。



なお、今回のセミナーでは主に
小売業およびサービス業から
のお申し込みをお待ちしています
（その他の事業者も申込可能です）

【お申し込み】 本用紙の裏面《申込書》に必要事項を記入し、お電話、またはFAXにて
商工会までお申し込みください

【お問い合わせ】 栗野商工会まで（電話 0289-85-2281） ◆商工会HPはこちらから→
（www.awano-shokokai.jp）



【商工会からのおねがい】 セミナー開催にあたり、会場の換気や消毒等、感染症対策を徹底した上で実施いたします。
ご出席の際には、新型コロナウイルス感染症対策のもと、マスクの着用をお願いします。

《 申込書 》

栗野商工会

「自社のキャッチコピーづくりに役立つ経営状況分析・事業計画策定セミナー」

受講申込書

(開催日時【前編】9月21日(水)【後編】9月28日(水) 時間はいずれも18時30分から21時30分まで)

事業所名			
受講者氏名			
事業所電話番号		事業所Eメール	
受講者連絡先 (携帯電話など)		事業所内役職	
受講希望セミナー (希望内容に○を囲んで下さい)	① 9月21日	② 9月28日	③ 9月21日及び28日
その他 (自由記入欄)			

【お申し込み期限】9月15日(木)まで

※ご記入いただいた個人情報は、本事業以外の目的で使用することはありません

当日は 筆記用具 をお持ちください

※電卓や自社の決算書をお持ちいただくことも可能です

(その場合は、法人の場合は自社の財務諸表、個人事業者は青色申告決算書、または収支内訳書をご用意ください)

【主催】栗野商工会

(TEL) 0289-85-2281 (FAX) 0289-85-3355