

その『やってみたい』を、 計画に変える 2日間。

1/2

Plan!

Action!!

設備導入・販路開拓・店舗改装・広告宣伝・新商品開発など、
次の一手を具体化する事業計画づくり実践講座

持続化補助金の申請様式も活用しながら、事業計画の考え方・作り方を学びます



新しい設備を入れたい、店舗を改装したい、
新商品を開発したい、広告やSNSを活用して
販路を広げたい——。

そんな「今年の次の一手」を、思いつきで
終わらせず、実現につながる事業計画へと
整理してみませんか。

本講座では、自社の現状や市場環境、顧客
ニーズを整理しながら、今後取り組むべき
方向性を明確にし、計画として伝わる形に
まとめる力を2日間で実践的に身につけます。

※本講座はSNSの操作方法を学ぶ講座ではなく、
広告やSNSを活用した販路開拓の方向性を
整理し、事業計画に落とし込む講座です。



こんな方におすすめ

- ✓ 設備導入を検討している方
- ✓ 店舗・事務所等の改装を考えている方
- ✓ 新商品・新サービスを開発したい方
- ✓ 新たな販路を開拓したい方
- ✓ 広告やSNSを活用して販路を広げたい方
- ✓ 持続化補助金の活用を検討している方



基本情報

- 【日時】 DAY1：10月14日(水) 14:00～17:00
DAY2：10月22日(木) 14:00～17:00
- 【会場】 紋別商工会議所 3階会議室
- 【対象】 小規模事業者・中小企業経営者等
- 【定員】 15名(先着順)
- 【講師】 藤田 貴史 氏(中小企業診断士)
- 【主催】 紋別商工会議所
- 【共催】 紋別青色申告会



この講座で得られること

- ✓ 自社の強みと課題を整理し、
現在地を確認できる
- ✓ 今年取り組むべき「次の一手」の
方向性が明確になる
- ✓ 経営者として、自社の取組を
言葉で伝える力が身につく
- ✓ 補助金申請や今後の経営計画
づくりにも活かせる



カリキュラム・お申込み

2/2

2日間で、現状整理から事業計画の具体化までを実践的に学びます



カリキュラム

DAY1「現在地と行き先を整理する日」

第一部 10月14日(水) 14:00~15:30

自社の『強み』と『顧客』を整理する

3C分析とSWOT分析を用いて、自社・顧客・競合・市場環境を整理します。
自社の特徴がどこにあり、どのようなお客様に支持されているのかを見つめ直し、
今後の方向性を考える土台をつくります。



第二部 10月14日(水) 15:30~17:00

『やってみたい』を事業構想に変える

経営デザインシートを活用し、「これまで」と「これから」の事業の姿を整理。
自社の強みや顧客ニーズを踏まえ、設備導入や販路開拓等の取組を、
目指す将来像につながる事業構想へと具体化します。



DAY2「行き先までの道筋を描く日」

第一部 10月22日(木) 14:00~15:30

自社の現状と経営方針を伝える文章にする

企業概要、自社の強み、顧客ニーズ、市場動向、経営課題、今後の方針を整理し、
第三者に伝える文章にまとめます。補助金申請だけでなく、金融機関や
支援機関にも説明しやすい内容を目指します。



第二部 10月22日(木) 15:30~17:00

『次の一手』を具体的な事業計画にする

取り組む事業の内容、対象顧客、実施手順、スケジュール、期待効果、
数値目標を整理し、実行可能性のある事業計画に仕上げます。
持続化補助金の申請にも活用しやすい構成を学びます。



お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、
FAXいただくか、右のQRコードより
お申込みください。

WEB申込は
こちら



FAX申込書

FAX送信先: 0158-23-3611

参加希望に
チェック!

☐ DAY1のみ参加☐ DAY2のみ参加☐ 両方参加!

オススメ!

事業所名

参加者氏名

住所

TEL

E-mail

※ご記入いただいた個人情報は、本セミナーの運営及び関連事業のご案内のために使用し、適切に管理いたします。