

主催：箕面商工会議所 一般小売商業部会

参加者  
会員30名限定

マーケティングの王道を突き進め！

# こうすればまだまだ売上が 上がる秘訣を教えます！

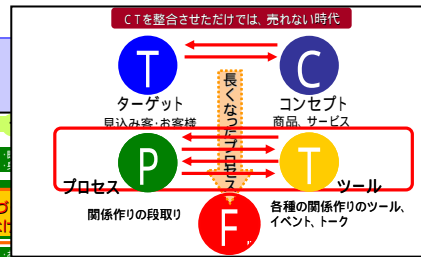
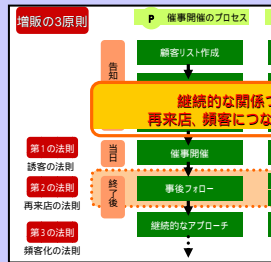
100年に1度といわれる程の不況下ではたとえ大企業であっても大幅な売上減少により、会社存続の危機に陥る。限られた経営資源の中小零細企業ではまさに待ったなしの状態である。どんな環境でも限られた資源を活かし、一步ずつ成長し続ける方法があるとすれば知りたくありませんか。自社の強みを最大限活かし、競合との差別化をはかるその秘訣とは！？全国の成功事例を交えながら、現状の問題点を打破し、成長への第一歩を踏み出す方法論をお伝えいたします。

開催日：1回目…7月23日(木)  
2回目…8月6日(木)  
3回目…8月27日(木)

時間：全日とも19時～21時

会場：箕面商工会議所 2階  
(TEL: 072-721-1300)

講師：有限会社マイルストーン 代表取締役  
フォアマン増販情報センター 代表  
小野 義直 氏  
参加費：会員 無料



こんなあなたに  
ピッタリ

こんな事を感じていませんか？チェック ✓ してみてください

現状の問題・課題を明確にさせたい。  
問題解決法を身につけたい。  
マーケティング思考を身につけたい。  
異業種の成功事例からヒントを掴みたい。  
見落とししているチャンスをみつきたい。

自社の長所を活かす方法を知りたい。  
競合に差をつける戦い方のヒントを掴みたい。  
アイデアをカタチにするプロセスを知りたい。  
客観的なアドバイスがほしい。

セミナーの詳細内容は裏面を！！



このままFAXで  
お申し込ください。

FAX: 072 - 721 - 1305

7月23日(木) 19:00 ~ 21:00

**内容: 異業種の成功事例から学ぶ問題解決と成長の秘訣**

全国各地の成功事例からマーケティングの王道をご紹介します。  
自社の展開に応用するための方法論をお伝えします。  
問題・課題整理シート「課題構想書」の書き方を伝授。

8月 6日(木) 19:00 ~ 21:00

**内容: 問題解決に向けた突破口の見つけ方**

現状の問題から課題の抽出。そして課題解決の着眼ポイントの発見の仕方をご紹介します。自社の長所を最大限活かす戦い方を導く方法論をご紹介します。

8月17日(木) 19:00 ~ 21:00

**内容: LIVEで公開個別相談**

希望者の中から4名の方に公開個別相談会を実施。  
相談会から自社の戦略構築の手順とヒントを掴んでいただきます。

**【講師プロフィール】**

**小野 義直 氏**



有限会社マイルストーン 代表取締役 <http://www.ct-pt.com>  
株式会社VIDA 取締役  
株式会社越中富山企画塾 取締役

マーケティング・企画プランナー。1971年10月、兵庫県姫路市生まれ。大学卒業後、広告代理店、損保会社研修生を経て、2001年保険代理店として独立。その後、有限会社マイルストーンを設立。2004年2月、攻め(マーケティングマネジメント)と守り(リスクマネジメント)の両面から経営をサポートできる保険代理店を目指し、日本マーケティング・マネジメント研究機構PT分科研究会(JMMO PT分科会)に加盟。2005年11月、地域経済の活性化を目標に『フォアマン増販情報センター』を開設。

攻守とも「必要最低限の費用で最大の効果」をモットーにクライアントをサポート。わかりやすいシンプルな理論と現場重視の姿勢で顧客の売上増に取り組む。NPO法人スポーツクラブエストレラ理事として社会貢献活動にも積極的に参加。株式会社企画塾認定 MPA(Master of Planning Adviser)  
代表著作 「増販増客実例集2005」(企画塾出版) 「増販増客カレンダー2007」(企画塾出版)  
「企画書実践事例集」高橋憲行 著(ダイヤモンド出版) 「増販増客の方程式」高橋憲行 著(PHP出版)などに成功事例を多数掲載。「ニッポンの仕事777」(リクルートムック)でも紹介。

**お申し込み・お問合せフォーム 平山宛** にチェックしてFAXでご送信ください。

参加する

検討するので詳細が知りたい

日程が合わないので関連資料が欲しい

貴社名		業種
ご住所 〒 箕面市		
tel 072 - -	fax 072 - -	E-mail
ご参加者名(ふりがな)	ご参加者名(ふりがな)	ご参加者名(ふりがな)