

2017年度イブニング交流会の主旨とスケジュールについて

・はじめに

昨年度、千葉県中小企業家同友会 鎌ヶ谷白井支部のランチ交流会からリニューアルして始まったイブニング交流会も、今年度は2年目となります。

イブニング交流会は、前半は勉強会として自社の経営をより良くするための勉強を行い、後半では、勉強会の内容にかかわらず参加者間での交流を深めるための機会を提供していきたいと考えています。

特に勉強会パートでは、普段、同友会の例会ではあまり扱わない、集客やセールス、そしてそれらを円滑に動かすための仕組みづくりの部分にフォーカスした内容での勉強をして、参加者の集客アップ・売上げアップに直結させるための内容を扱います。

また、昨年度は各開催回毎にテーマを決めて単発の内容にて開催してきましたが、今年度は**一定の期間を通してテーマを扱っていきます**。単発・一過性の内容ではなく、集客・売上げアップというテーマに対して、期間を通して勉強することで、「インプット→アウトプット」を行い、より実践的な内容を学ぶことを目的としています。

皆さんの参加を心よりお待ちしております。

・勉強会のテーマ

1. 商品・サービスの価値は認められているのか？

- 売り手と買い手の視点のズレ
- マーケットのセグメンテーション

2. 競争力のある価格になっているか？

- 価格競争に負けない仕組みを作り、利益を最大化するためのポイント
- 集める価格と儲ける価格の違い

3. 必要とする人たちに知られているのか？中小企業のための広告戦略

- 広告宣伝を行っているのか、意図は伝わっているのか
- 自社商品・サービスの「価値」を伝え、必要だと感じてもらうには？
-

・開催スケジュール

勉強会は以下のスケジュールで、上記3つのテーマについて3ヶ月毎を1タームとして実施します。
なお、開催日時は原則として毎月第3木曜日の17時から2時間前後。その後、懇親会となります。

開催日	内容	備考
6月22日	1. 商品・サービスの価値は認められているか？	・前半：セミナースタイル ・後半：ワークで課題の洗い出し ※ 前回の振り返り（発表）あり
7月27日	2. 競争力のあるか価格になっているか？	
8月23日	3. 必要とする人たちに知られているのか？ 中小企業のための広告戦略	

※ 9月～11月、1月～3月も基本的に同様の流れで行ないます。