

成功する見本市活用セミナー④ 商談フォロー編

1. 日時	2022年11月01日(火) 14:00-15:30	
2. 場所	オンライン (Zoom)	
3. 対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費財(衣食住関連)をお取り扱いの生産者・メーカー・卸売業・商社・サービス業の方。</li> <li>・上記事業者の販路開拓支援を行う商工会経営指導員の方。</li> <li>・具体的に見本市出展を計画し、商談成果を上げるため具体的な商談方法等を検討される方。</li> </ul>	
4. 想定される課題	見本市出展を計画中であるが、来場者に向けてどのようなプレゼンテーション(展示計画・実演方法等)をすればよいかわからない。	
5. ゴール	効果的な商談成果を挙げていただくために必要な、バイヤーニーズの把握と来場者に向けたアプローチ方や管理方法等実践すべき事項が理解されること。	
6. 講師	<p><b>藤波 信義 / 甲州 利勝 株式会社ビジネスガイド社</b></p> <p>▼藤波 信義(ふじなみ のぶよし) 1999年(株)ビジネスガイド社入社。ギフト・ショーキャラクターライセンスや玩具エリアを中心に、幅広い消費財のフェア担当を歴任。数多くのプロジェクトや人気フェア立ち上げに参画、育成の実績を持つ。自治体・地域経済団体支援への造詣も深く、現ギフト・ショー責任者 事業部取締役本部長。</p> <p>▼甲州 利勝(こうしゅう としかつ) 2004年(株)ビジネスガイド社入社。ギフト・ショー生活雑貨・キッチン&amp;テーブルウェア・ガーデンエリアを中心に担当。生活雑貨業界の食品ギフトニーズに対応し、「グルメ&amp;ダイニングスタイルショー」を立ち上げる。自治体・経済団体を中心に事業者フォロー、地域の食をつなぐ質販・ライフスタイル志向のマーケットづくりまい進する。</p>	 
7. 内容	<p>①講演(60分)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・バイヤーインタビュー(インタビュー動画数点)</li> <li>・ビジネスマッチング活用方法(MDの見方)</li> <li>・心構え</li> <li>・定量指標</li> <li>・見込客管理</li> <li>・アクション</li> </ul> <p>②質疑応答(30分) ※場合によっては質疑応答を圧縮</p>	

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1278/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

初めてのネットショップ運営セミナー

1. 日時	2022年11月02日(水) 15:00-16:30	
2. 場所	オンライン(Zoom)	
3. 対象者	ネットショップ初心者	
4. 想定される課題	ネットショップを運営してみようと考えても、どのネットショップ作成サービスを使えばいいのか…どんなふうに運営していけばいいのか…わからないことが多くて不安になると思います。そこで初期費用・月額費用などの固定費がなく、決済機能が簡単に導入でき、簡易的な操作でネットショップ運営に挑戦することができる、ネットショップ作成サービス「BASE(ベース)」を使ったネットショップの立ち上げ方と導入事例をご紹介します。	
5. ゴール	ネットショップ開設	
6. 講師	<p><b>前田崇之氏 BASE株式会社</b></p> <p>2009年、人材系企業にて人材採用・教育に関わる企画営業職として入社。その後Web媒体企業・リクルートグループに転職し、主に旅行・飲食・人材領域における新商品開発のディレクターに従事。2017年4月にBASE株式会社に入社。ネットショップ普及による地方創生・地域活性をテーマとして、Eコマースプラットフォーム「BASE」の紹介とショップ成長の支援活動に従事。</p>	
7. 内容	<p>講演(60分)</p> <p>①ネットショップの出店プラットフォームの違い</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般的な出店形式の違い</li> <li>・一般的な売り方の違い</li> <li>・その中でのBASE立ち位置、サービス概要説明</li> </ul> <p>②ネットショップのメリット・デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットショップのメリット・デメリット(運営者視点)</li> <li>・ネットショップのメリット・デメリット(購入者視点)</li> </ul> <p>③販売する際のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品写真について</li> <li>・商品説明文について</li> </ul> <p>質疑応答(30分)</p>	

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1368/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

【商品開発から売れるか決まる!】

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した開発者が教える、  
売れる商品を開発するときに考慮すべきポイント解説セミナー。

1. 日時	2022年11月09日(水) 14:00-15:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	商品開発の基礎的な考え方が分からない方。
4. 想定される課題	売れる商品開発の考え方がわからない
5. ゴール	ネットショップ販売する商品の基礎的な考え方を理解する。 商品開発から売れるかは決まります。ネットショップで「売れる商品」「売りやすい商品」の考え方を解説します。ショップ運営開始後からの商品変更は正直キツイ。失敗しない、押さえておくべきネットショップの商品開発のポイントを教えます。
6. 講師	<p>三浦 卓也 氏 (ミウラタクヤ商店)</p> <p>日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコンサル」にてECコンサルティングサービスを提供。</p>
7. 内容	<p>①講演(1時間)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ネットショップで売れる商品のポイント。</li><li>・ネットショップで起きる商品起点のトラブル。</li><li>・売れる商品開発の基礎的な考え方。</li><li>・ミウラタクヤ商店の事例紹介。</li></ul> <p>②質疑応答(30分)</p>



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1375/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した開発者が  
SNS運用について、なんでも答える質問会。

1. 日時	2022年11月22日(火) 14:00-15:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	ネットショップのSNS担当者
4. 想定される課題	<ul style="list-style-type: none"><li>・SNSの基礎的な活用方法が分からない。</li><li>・SNSを施策として始めたばかりだが、成果が出ずに焦っている。</li></ul>
5. ゴール	SNSの種類、活用方法などSNSに関する基礎的な知識が身についた状態。
6. 講師	<p>三浦 卓也 氏 (ミウラクヤ商店)</p> <p>日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコンサル」にてECコンサルティングサービスを提供。</p>
7. 内容	①SNS運用について、なんでも答える質疑応答(90分)



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1389/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

# 令和4年度 EC活用支援事業

## メルカリshopsセミナー

1. 日時	2022年11月25日(金) 10:00-11:30
2. 場所	オンライン(Zoom)
3. 対象者	① これからECを始めようと思っている事業者の方 ② すでにECを活用しており、新たな販路を作りたい方。
4. 想定される 課題	① ECを始めたいが、何からすればよいかわからない ② ECを始めているがなかなか売れない、集客が難しいと感じている ③ ECを始めたが、新たな販路を作りたいと考えている
5. ゴール	メルカリShopsのEC出店・出品等の流れを理解する。
6. 講師	<b>石崎 忠行 氏(株式会社ソウゾウ)</b>  大手旅行会社で国家プロジェクトの事業設計や立上げに従事。また、中央省庁・自治体等の各種計画やプロモーション事業等、幅広い分野で観光立国推進を担った。ソウゾウに入社し、メルカリShopsの自治体や企業等の連携推進担当。
7. 内容	① 講演(1時間) ・EC事業の必要性 ・メルカリShopsのご紹介 ・事業者様の事例 ・出店の手順  ② 質疑応答(30分) ・アンケートのお願い



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1512/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。