

自社の強みを発掘して、すき間市場で一番になる

資本に限りのある中小企業は、強みを活かして「小さい市場」で戦っていくのが基本と言われています。大手企業や競合他社が目をつけていないニッチ（すき間）市場で一番になるのです。

とはいえ、闇雲に絞り込むと、そこにニーズがなく、商売にならないことも。このセミナーでは、適切な「ニッチ」の見つけ方についてご紹介します。

<開催要項>

○日 時 平成29年 6月 15日 (木) 午後2時 ~ 4時 (2時間)

○会 場 としま産業振興プラザ (IKE・Biz) 6階第3会議室 (豊島区西池袋 2-37-4 電話3951-1100)

* JR・私鉄各線 池袋駅西口徒歩10分 (公共交通機関をご利用ください)

○講 師 一番化戦略コンサルタント 高田 稔 氏 (一番化戦略研究所株式会社 代表取締役)

<略歴> 立命館大学経済学部卒業後、アメリカンエクスプレスに入社。加盟店営業に従事。日本国内およびマイクロネシア地域の営業及びマネジメントを行い、社長賞を受賞。退職後英国 University of Hull にて MBA (経営学修士) を取得、現在コンサルタントとして研修や講演・コンサルティングを行っている。

○定 員 40名 (先着順、定員オーバーしたときはご連絡します。)

○受講料 無 料

<主な内容 (予定) >

1. あなたの会社の「強み」を見つける方法
2. 「強み」を「利益」に変える、一番化メソッドとは
3. あなたの独壇場になる「入れ食い市場」の見つけ方
4. あなたがシェア No.1 を取るべき「ある領域」とは



☆お申込方法

①参加申込書に必要事項をご記入のうえ、下記申込先までFAXにてお申込ください。

②定員を超えて参加をお断りさせていただく場合のみ、電話にてご連絡いたします。当方からの連絡がない場合は、受付ができておりますので、直接会場にお越しください。

☆お申込先・お問合わせ先

東京商工会議所豊島支部 (担当:栗山) 〒171-0021

豊島区西池袋 2-37-4 としま産業振興プラザ 4階

TEL 3951-1100 FAX 3988-1440

===== (切り取らずにFAXしてください) =====

東京商工会議所豊島支部行き【FAX: 3988-1440】正確なFAX番号をご留意ください

【すき間市場で一番になる方法】セミナー (平成29年6月15日) 参加申込書

会社名	住所 〒 -	
(業種)	(従業員数)	
TEL:	FAX:	
参加者	氏名:	部署/役職名:

ご記入頂きました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用致します。又、東京商工会議所からの各種情報のために使用する場合もございます。今後、情報提供を希望しないときは、東京商工会議所豊島支部宛にご連絡 (電話・FAX・メール) をお願い致します。

