

無料

物価高騰やアフターコロナに対応するために・
今いる人材、今ある設備、今ある技術で

「新たな価値を 生み出すセミナー」

株式会社DDR
代表取締役 **安藤 竜二**

伝えなければいけないのは

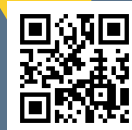
値段ではなく価値だ

本セミナーでは、エネルギーやその他の物価高騰への対策、新型コロナウイルス感染症や事業環境の変化による影響を受ける中小・小規模事業者がコロナ禍からの再起に向けた経営力強化、アフターコロナに対応するためのビジネスモデルの転換と販路拡大の方法、さらに経済活動再開に対応するための具体的な経営力強化の取り組みについても詳しく解説します。



講師

あんどう りゅうじ
安藤 竜二 株式会社DDR
代表取締役



岡崎市出身の1971年生まれ。老舗材木屋からブランディングプロデューサーに転身。2006年に株式会社DDRを設立し、中小企業や行政のブランドプロジェクトを数多く手がける。著書多数、ラジオパーソナリティーも務める。

第1回 7月26日(金)13時～17時

物価高騰やアフターコロナのビジネス環境の変化

第2回 8月26日(月)13時～17時

物価高騰やアフターコロナに対応した販売促進戦略

開催場所

大和商工会議所（中央5-1-4）

対象者

中小・小規模事業者

裏面 カリキュラム
申込方法

令和6年7月26日
13時～17時

1. 物価高騰やアフターコロナのビジネス環境の変化
 - 新しいビジネスモデルの考え方
 - SWOT分析などの経営分析手法
 - 分析結果を活用した経営戦略の立案
 - 自社の強みを活かしたブランド構築の基本
 - 社内でのブランド意識の共有

令和6年8月26日
13時～17時

1. 物価高騰やアフターコロナに対応した販売促進戦略
 - 会社や商品の想い・こだわりを伝える
ストーリーテリング
 - 想い・こだわりが伝わる会社・商品案内の創り方
 - WEBサイト、SNSなどインターネットの活用
 - ブランドの発信方法（プレスリリースの書き方）

大和商工会議所宛 FAX番号（046-264-0391）

会社名(屋号)	
業種	製造 / サービス / 小売・卸業 / 建設・不動産 情報通信 / 金融・保険
(ふりがな) 氏名	
住所	
電話	
メール	
質問事項	

WEBからの申込みはこちらから

