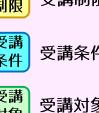
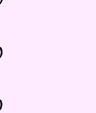
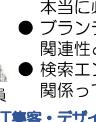
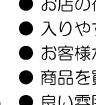




月	火	水	木	金
<p><b>アイコン説明</b></p>  <span>持ち物あり</span>  <span>受講制限あり</span>  <span>受講条件あり</span>  <span>受講対象あり</span> <p>※持ち物、受講条件等セミナーの詳細は ホームページで最新情報をご確認ください。</p> <p><b>売上拡大</b></p> <p><b>7 地域や商品の強みを活かして販路拡大をしよう!!</b> <b>NEW!</b> セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●この商品やサービスって売れるの？強みを見つけるには？</li> <li>●その商品やサービスって当たり前？それとも特別？</li> <li>●地域と連携して販路を拡大するには？</li> <li>●行動する事でこんな所にも販路拡大のヒントが・・・</li> </ul> <p>講師・相談員 佐藤 靖成 (販路拡大・販促)</p> <p><b>SNS集客</b></p> <p><b>14 Instagram集客のポイント10選</b> <b>NEW!</b>セミナー</p>  <p>インスタ攻略は最新のアルゴリズムを知ることから</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●こういう人はうまくいかない</li> <li>●ポイント10選 ～最新のアルゴリズムを知っておこう～</li> </ul> <p>講師・相談員 ●リサーチをしよう</p> <p>受講制限</p> <p><b>売上拡大</b></p> <p><b>21 カウンセラー・コーチ・セラピストのちゃんと収益を得るためにビジネスモデル構築</b> セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●セミナーはなぜ重要なのか？</li> <li>●セミナービジネスの二つのやり方</li> <li>●集客商品と収益商品</li> <li>●セミナーの価格はどうやって決めるのか</li> <li>●売れる商品を作る重要なポイント</li> <li>●ランディングページの作り方</li> </ul> <p>講師・相談員 今泉 智樹 (広報戦略・資金繰り)</p> <p><b>人材・労務</b></p> <p><b>28 従業員と争わないための従業員管理のポイント</b> セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●労働問題が起る傾向と背景</li> <li>●労働問題が起きやすい企業の共通点</li> <li>●実際にあったトラブル</li> <li>●トラブル予防の10項目</li> </ul> <p>講師・相談員 五十嵐 敏之 (社会保険労務士)</p> <p><b>補助金・助成金</b></p> <p><b>1 事業再構築補助金を活用しよう</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●事業再構築補助金の概要について</li> <li>●申請するための要件</li> <li>●事業計画書作成のポイント</li> <li>●申請にむけてやること5つ</li> </ul> <p>受講制限</p> <p><b>売上拡大</b></p> <p><b>2 ~実務に当てはめて考えよう~原価に注目!利益追求</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●開業したばかりの方、新サービスを考えている方必見！</li> <li>●原価とは何かを改めて考えてみよう！</li> <li>●新サービス考案の際の価格設定ポイント</li> <li>●原価割れでも注文を受けるべき？</li> <li>●原価から見る人件費とは？</li> </ul> <p>講師・相談員 田中 智章 (中小企業診断士)</p> <p><b>IT集客</b></p> <p><b>8 失敗しないECサイト構築サービス選択</b> <b>NEW!</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●「ECサイト構築サービス」とは？</li> <li>●ECサイト構築サービスを選ぶ際の注意点</li> <li>●タイプ別ECサイト構築サービス各社の違いとは？</li> <li>●自分の事業に合ったサービスの選び方</li> <li>●閲覧後に意識するべき運営・集客のポイント！</li> </ul> <p>講師・相談員 村上 博史 (IT集客、アート・美術活用企画)</p> <p><b>IT集客</b></p> <p><b>9 ネットで集客するなら覚えておきたい基本のキ</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●ホームページってやっぱり作るべき？</li> <li>●ネット集客に役立つサービス一覧と特徴</li> <li>●自分にピッタリの集客サービスは？</li> <li>●もう挫折しない！ムリなく続ける仕組みづくり</li> </ul> <p>講師・相談員 久保 東史 (IT集客)</p> <p><b>飲食店運営</b></p> <p><b>10 飲食店・個人商店の収益改善</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●流行る店には〇〇が必要！</li> <li>●どうすれば“売れる〇〇”が作れる？</li> <li>●〇〇を明確にしてお客様に強烈アピール！</li> </ul> <p>講師・相談員 野中 一英 (飲食)</p> <p><b>スケジュール</b></p> <p>個別相談① 10:00~11:00</p> <p>個別相談② 11:00~12:00</p> <p><b>セミナー</b> 13:30~15:00</p> <p>個別相談③ 15:30~16:30</p> <p>※個別相談は当日のセミナー講師が担当いたします。</p> <p><b>事前予約制</b></p> <p><b>14 Instagram集客のポイント10選</b> <b>NEW!</b>セミナー</p>  <p>インスタ攻略は最新のアルゴリズムを知ることから</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●こういう人はうまくいかない</li> <li>●ポイント10選 ～最新のアルゴリズムを知っておこう～</li> </ul> <p>講師・相談員 ●リサーチをしよう</p> <p>受講制限</p> <p><b>化粧品、健康食品を販売するための薬機法</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●何を取り扱っているか、取り扱うか、薬機法とは</li> <li>●販売と広告規制</li> <li>●販売者として、製造側と関わる際の注意点</li> <li>●製造・輸入まで踏み込むなら</li> </ul> <p>講師・相談員 田岡 正樹 (行政書士)</p> <p><b>IT集客</b></p> <p><b>15 リットリンクを作成して集客につなげよう</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●リットリンクって何？</li> <li>●リンクツリーと何が違うの？</li> <li>●リットリンクの特徴とは？</li> <li>●どんな人におすすめ？</li> <li>●どう活用するの？</li> <li>●どうやって作るの？</li> </ul> <p>持物 受講制限</p> <p><b>創業</b></p> <p><b>16 あなたの知識や経験がネットで売れ続ける!デジタルコンテンツ作成&amp;販売</b> <b>NEW!</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●今がチャンス！デジタルコンテンツ市場が伸びている！</li> <li>●デジタルコンテンツは24時間売ってくれるオンライン自動販売機！？</li> <li>●初めてでも簡単に作れるツールを紹介…など</li> </ul> <p>講師・相談員 小屋 真伍 (IT集客)</p> <p><b>IT集客</b></p> <p><b>17 起業するなら個人?法人?メリット・デメリット</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●事業内容から考える</li> <li>●費用面から考える</li> <li>●株式会社と合同会社の違いとは？</li> <li>●債務や責任の違いは？</li> <li>●会社運営の注意点</li> <li>●共同経営の手法（個人の場合、法人の場合）</li> <li>●相続が発生したら？</li> </ul> <p>講師・相談員 堤 和久 (行政書士)</p> <p><b>SNS集客</b></p> <p><b>18 ブログ・SNS文章の書き方！写メのコツ！</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●いつもの日記がひと工夫で人を集める投稿に！？</li> <li>●自分をブランディングしよう！</li> <li>●文章をスラスラ書ける4部構成とは!?</li> <li>●キレイに！おいしく！見える写メのテク</li> </ul> <p>受講制限</p> <p><b>IT集客</b></p> <p><b>21 広告に活かす!会社・個人の魅力発掘</b>セミナー&amp;ワーク</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●人から見てちゃんと「魅力」になっている？</li> <li>●広告に活かせる「魅力」とは？</li> <li>●超簡単！魅力を発掘する方法</li> <li>●ワーク～実際に魅力を発掘してみよう～</li> </ul> <p>受講制限</p> <p><b>広報戦略</b></p> <p><b>29 集客のためのホームページ成長</b>セミナー</p>  <p>15.15～福岡県知財総合支援窓口セミナー詳解は裏面へ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ホームページのコンテンツって何？</li> <li>●コンテンツにはどのようなものがある？</li> <li>●誰に見てほしい？</li> <li>●更新を続けるには</li> </ul> <p>持物 受講制限</p> <p><b>IT集客</b></p> <p><b>30 小売店舗のレイアウト基本を学ぼう!!</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●お店の存在を分かってもらうには？</li> <li>●入りやすいお店にするには？</li> <li>●お客様が選びやすい陳列方法は？</li> <li>●商品を買ってもらうには？</li> <li>●良い雰囲気にするには？</li> <li>●最適なレイアウトとは？</li> </ul> <p>受講制限</p> <p><b>店舗運営</b></p> <p><b>31 小売店舗のレイアウト基本を学ぼう!!</b>セミナー</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>●お店の存在を分かってもらうには？</li> <li>●入りやすいお店にするには？</li> <li>●お客様が選びやすい陳列方法は？</li> <li>●商品を買ってもらうには？</li> <li>●良い雰囲気にするには？</li> <li>●最適なレイアウトとは？</li> </ul> <p>持物 受講制限</p> <p><b>セミナー申込</b></p> <p>福岡県よろず支援拠点 ホームページの申込フォームから</p> <p>久留米よろず 検索</p> <p>QRコード</p> <p><b>個別相談申込</b></p> <p>福岡県よろず支援拠点にお電話ください TEL: 092-622-7809 (受付時間: 平日9:00~17:00)</p>				