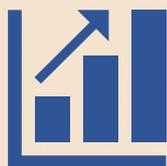


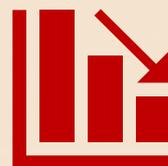
コロナ禍で、今後どうしていけばいいんだろう… と悩んでいる経営者の方へ

あなたはどちらを選びますか？

売上
UP



売上
DOWN



緊急
開催

Withコロナ・Afterコロナの経営戦略



参加
もOK!

コロナ禍を乗り越える！事業再構築セミナー

知っていますか？K字回復

コロナ禍では、業績が「圧倒的に伸びる」企業と「著しく下降」する企業に真っ二つに分かれると言われています。その様子がKの文字に似ていることから「K字回復」と言われています。

勝者になるためには敵を知らなければならない

しかし、圧倒的な勝者になるためには、今なにが起こっているのか、これからどうすればいいのかわらなければなりません。まさに「敵を知り己を知れば百戦危うからず」です。

期日

3月18日(木)

時間

14:00~16:00

場所

群馬県商工会連合会

会場(先着25名)またはZoom参加を選択

講師

ジャイロ総合コンサルティング

料金

無料

気になるセミナー内容・申込方法は裏面へ！

第一章

コロナ禍を乗り切るビジネス対応と事業再構築のポイントとは？

- いままでの商圈は崩壊した。ピンチをチャンスに変えるあらたな商圈とは。
- 今こそデジタル化を！低コストビジネスの可能性とは。
- 固定費から変動費型ビジネスモデルへの転換。
- 今までの戦略では通用しない。あらたな「プロモーション主体」戦略への転換とは。

第二章

自社が変化するための障害と対策

- 古いシステムを使い続けることは極めて危険（2025年の崖対策）。
- ITが苦手！は、もはや通用しない。IT不得意人材の説得と巻き込み方。
- 社員間のITスキルのバラつきを埋めるための人材戦略。

第三章

コロナ禍を逆手にとって売上を伸ばす具体策

- ZOOMを活用したアパレル販売
- 来日せずとも収益化できるインバウンド需要獲得。
- Go Toに頼らない、収益向上のコツとツボ
- SNSを活用した顧客獲得の具体策



講師

ジャイロ総合コンサルティング(株)
取締役社長 渋谷 雄大(中小企業診断士)

年間講演数150回を超える人気講師

Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。

FAX申し込み用フォーム

事業所名		電話	
参加者名		参加方法	会場・ZOOM
メール			

お申込み先・お問合せ先

群馬県商工会連合会

TEL 027-231-9779 FAX 027-234-3378

MAIL seminar-info@gcis.or.jp

QR QRコードから申し込み

