

～オンライン販路開拓で自社の「強み」を磨く！～

# withコロナ・afterコロナ時代のオンライン販路開拓

## 【主な講座内容】

- ◎ オンライン販路開拓が必要になった背景とは？
- ◎ BtoB(企業同士のサービス・商品の提供を行う取引)のオンライン販路開拓の全体像
- ◎ オンライン販路開拓への転換を妨げるものとは？
- ◎ 自社の「強み」の見つけ方 ～「できたこと」に注目する～
- ◎ 自社の強みの「伝え方」～顧客観点到置き換える～ その他・事例紹介

■日 時 令和3年 **5月18日(火)**  
13:30～16:30

■場 所 徳島商工会議所 3階会議室  
(徳島市南末広町5番8-8号)

※来客用駐車場(無料)に駐車して下さい。近隣の駐車場への駐車はご遠慮ください。

■受講料 1名につき 1,000円(税込)  
※徳島市外の当所非会員事業所は1名につき2,000円(税込)  
※当日ご持参ください

■定 員 30名(先着順に受付します)  
(定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。)

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、  
FAX または Mail にて、お申し込み下さい。

■お問合せ 徳島商工会議所 経営支援部支援第1課  
(担当:船本) TEL 088-653-3213

## ≪講師プロフィール≫

株式会社 大谷秀樹事務所  
代表取締役/中小企業診断士

おたに ひでき  
**大谷 秀樹 氏**



静岡県生まれ、東京月島在住。大学で広告を学んだ後、広告代理店において広告計画の立案や営業ソールの開発などに24年間従事。中小企業診断士登録後、2012年に「中小企業・小規模事業者の活躍する社会こそが豊かな社会である」との想いから独立。売上改善などの課題を中心に現在までの8年間で200社以上の経営支援に携わる。また、商工団体などのセミナー講師としても活躍中。

※コロナウィルス感染拡大防止のため、セミナー開催時には、会場入口への消毒用アルコールの設置や講師・職員のマスク着用、席間隔を十分にとる等の安全対策を実施いたします。また、体温検査を実施し、37.5度以上の方に関しましては参加をご遠慮頂きます。参加者の皆様におかれましてもマスク着用や手洗い、咳エチケットの徹底等ご理解ご協力を宜しくお願い致します。

※開催中止の際は速やかに当所ホームページ等でご連絡いたします。

お申込方法

※5月14日(金)必着

申込書にもれなくご記入の上

FAX 088-623-8504 または E-mail [keieishien@tokushimacci.or.jp](mailto:keieishien@tokushimacci.or.jp) にご送信ください。

※当所ホームページ(<https://www.tokushimacci.or.jp>)の最新情報からもお申込みいただけます。

## 【参加申込書】 ※参加者多数の場合は本紙をコピーしてお使いください。

事業所名	所在地
T E L	F A X
E - m a i l	ご担当者名
参加者名①	参加者名②
現在県内でコロナウィルス感染が拡大しており、今後の状況によっては当所会場での研修から事業所様のパソコン等を使ったWebセミナーに切り替える可能性がございます。その際にWeb受講は可能ですか？	<input checked="" type="checkbox"/> 印を記入して下さい。 はい <input type="checkbox"/> いいえ <input type="checkbox"/>

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。