



ミニよろず塾

オンラインセミナー・無料!

※オンラインセミナー中は、お顔出しでの参加をお願いします。



上記QRコードより
よろず塾WEBページへ

裏面もご覧
ください

よろずのコーディネーター陣が、事業者の皆さんに、少人数制 1.5～2時間程度で経営改善に役立つエッセンスをお伝えするセミナーです。※前回の4月～6月に行ったセミナー内容と一部重複いたします。

主催：大阪府よろず支援拠点（公益財団法人 大阪産業局） 大阪産業創造館 2F

大阪府よろず支援拠点とは

経営の悩みに、どこに相談すればよいかわからない方の無料相談窓口です。業種に関わらず、創業から製品開発・販路開拓、経営戦略まで、中小企業・小規模事業者等の抱える現場の課題に対する総合的なサポートを実施します。

10月 開催内容

日程：2021年10月5日（火）、10月25日（月） 14時～16時



後継者も知っておきたい 「銀行取引のイロハのイ」

10/5
開催

登壇

橋本 祐樹
Hashimoto Yuuki

大阪府よろず支援拠点
コーディネーター/
中小企業診断士

銀行融資の成否は中小企業の資金繰りを大きく左右します。銀行との付き合い方を知り、資金繰りを楽にしませんか？銀行との取引に疑問や不安がある、事業承継を予定している、これから融資を受けたい、経営者、後継者、経理・財務担当者のためのセミナーです。あなたの会社、従業員とその家族を守るため、たくさんの銀行取引を経験した私からお伝えしたいことがあります。



ウィズコロナ・アフターコロナ時代 新事業/ 新業態における新規顧客の作り方

（一般消費者向けビジネス編）

10/25
開催

登壇

嶋 えりか
Shima Erika

大阪府よろず支援拠点
コーディネーター/
中小企業診断士

新型コロナウイルスを契機に、事業や業態を新しくするという事業者さんも多いことでしょう。新事業／新業態で売上・利益を稼ぐためには、集客が欠かせません。今回は、一般消費者向けビジネスで、新事業／新業態をすでに取り組んでいる、またはこれから取り組むという事業者さんを対象とした「集客」のセミナーになります。マーケティング戦略の基本が理解できることを目的としています。

11月 開催内容

日程：2021年11月8日（月）、11月16日（火）、11月24日（水） 14時～16時



コロナ時代に手堅く はじめる創業計画の立て方

11/8
開催

登壇

永井 俊二
Nagai shunji

大阪府よろず支援拠点
コーディネーター/
中小企業診断士/
一級販売士

コロナの影響は長く続いています。この状況で創業するにはより手堅く計画を立てることが重要です。この講座では、①コロナウイルスのリスクを踏まえた 創業資金計画、②ピンチをチャンスに変える低感染リスクビジネス モデルを含んだビジネスプランの立て方、③創業時・創業直後に 利用できる公的な施策を事例を交えてお伝えします。



「新しい生活様式」に合わせた 小さな店の店舗改善

11/16
開催

登壇

高橋 佐和子
Takaashi Sawako

大阪府よろず支援拠点
コーディネーター/
中小企業診断士

新型コロナウイルス感染症の登場以降、私たちを取り巻く環境は一変しました。リアルで会えない・大勢が集まらないなどといった従来と違う制約条件のもと、消費者の行動が変化するにつれ、小さな店の店頭運営も変わっていきます。昔ながらのコミュニケーションの良さを残しながら、オンラインを取り入れた店舗運営など、新時代の店舗改善について考えてみましょう。



小規模事業者でもできる 「ITツール」を使って生産性向上!

11/24
開催

登壇

中辻 一浩
Nakatsuji Hirokazu

大阪府よろず支援拠点
コーディネーター/
中小企業診断士

「ITを使いたいけどどうすればいいかわからないんだよなあ」「ホームページやネットショップ作りたいけど費用かかるんですよね～」などITを導入したいけど気になることってありますよね。でも、小規模事業者や創業者の方でも低コストで使いやすいITツールはたくさんあり、生産性向上にも非常に役立ちます。そんなITツールの探し方や活用方法など実演も交えながら解説します。

12月 開催内容

日程：2021年12月14日（火） 14時～16時



60分でわかる! 営業の基本的「キ」 営業って具体的にどうするの?

12/14
開催

登壇

森 憲二郎
Mori Kenjiro

大阪府よろず支援拠点
コーディネーター/
中小企業診断士

60分で分かる営業の基礎的セミナーです。6月に実施したセミナーの特に大事な部分をプラスαしてご説明します。「初めて営業をする人」、または「営業経験の浅い方」そして「何がなんでも営業力を付けたい方」向けの内容です。営業とは？ 営業の流れは？ どうすれば営業力は身につくのか？ をご紹介します。基本無くて応用無しです。まずは初めの一歩に！