

夢志塾 7 月 例 会

<http://www.yume-ko-ps.com/>

日時： 24年 7月 21日 (土) 午後1時30分～5時

場所： 愛知県産業労働センター (ウインクあいち) (旧 中小企業センター)

1110号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号 (いつもの場所です)

1. 例会内容：

テーマ1) USP (独自の売り) をトコトン追求

USPを持つことは、競合他社との差別化、市場での競争優位性につながる重要なポイントです。「独自の売り」を持たないブランドは、顧客の心の中に形成するのはむずかしいです。自社ブランドの特長は？と訊かれて、すぐに答えが見つからないようでは、ブランドのUSPがお客様にも共有されていないか、そもそもUSPが存在しないかのいずれかということになるでしょう。

テーマ2) みんなBizを開設し、始めましょう

みんなBizで作るホームページは、既定のテンプレートから入れたい写真・文章を入力するだけでできてしまいます。トンガリを出すHPにしていく目標がありますが、まずは、開設していきましょう。

テーマ3) 藤本先生の成功哲学トレーニング

毎回大好評の「藤本先生の成功哲学のトレーニング」の第9回です。目標の達成や成功の実現をワークを通して実践する素晴らしいセミナーです。

2. 塾会費 : 法人 金5000円也 2人目以降及び個人の方 金2500円也

3. 夢会 : 大いに夢、目標を相互に語り合おうではありませんか

4. 次回予定：24年 8月 18日 (土) 午後1時30分～5時

愛知県産業労働センター (ウインクあいち) (旧中小企業センター)

1005号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号

主なテーマ説明

テーマ1：そうは言っても簡単に自社のUSP、製品のUSP、ブランドのUSPを創り出せるわけではありません。まず、USPが何かを明確にすることからはじまり、USPがなければあらためて自社にあったUSPを創り出さなくてはなりません。USPらしきものがあっても、それを市場浸透しなくてはなりませんし、また、USPが競争優位性を持続するよう市場動向を見据えながら社内での継続的改善を図っていかなくてはなりません。自社のUSPについて考えていきます。

テーマ2：まずは「やってみる」から始めましょう。いきなり難しいところから入るのではなく、会社案内のページから作り初め、それが、自社の「URL」として、次第に、内容の濃い・トンガリの部分を出していくようにしていきます。まずは開設し、会社案内ページから…

5. 下記に出欠席のご返事を御願います。

(下記の該当に○を御願います)

会社名	お名前	例 会		夢 会	例 会
		出 席	見学参加	参 加	欠 席

ご返事送付先 FAX：0586-24-2150

ご返事送付先 E-mail：そのまま返信 (夢志塾の E-groups へ又は wakita@blue.ocn.ne.jp)