

夢志塾 8 月 例 会

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

日時： 24年 8月18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）

1005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）みんなズで、より発信力・もっと発信力

発信力をどんどん付けて、自社の強みを知らせていきます。会社案内のような HP はどこにでもあり必要ありません。デザインよりも内容、その内容を発信できなければ意味がなくなってしまいます。少しずつでも作り上げ、磨きながら発信力をつけよう！

テーマ2）戦略を考えるには、まず自社分析を！

大企業に比べ中小企業は弱みのように思えます。しかし、スピード感を大事にする顧客にとっては、小規模であることは強みになります。顧客を誰とするかによって、強み・弱みは変わります。競合の設定によって、強み・弱みは変わるのです。「どんな戦略がとりたいか」によって、ある特徴を強みと認識するか、弱みと認識するかが変わります。「強みを活かす」やりましょう！

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 9月15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）

1206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：簡単なページからでもいいので、まずは作ってみる！最初から良いものを作ろうとしないで、「HPがあること」がまずは重要です。そして、トンガリの部分をよく見えるように・表現できるように発信していきましょう。

テーマ2：SWOT分析をすると「それは弱みじゃなくて強みじゃないのか」「それは機会よりもむしろ脅威ととらえるべきではないのか」と迷うことがあります。強み・弱みは単独で考えられないのです。強み・弱みは競合に対しての相対的な問題であり、競合別に何枚も作る必要も出てきます。さらに、顧客によっても変わります。強み・弱みを考えるときは、競合や顧客と一体的に考える必要があります。将来想定される強み・弱み等も事業計画に盛り込んでいきます。

5. 下記に出欠席のご返事を御願ひします。

（下記の該当に○を御願ひします）

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