

業績向上セミナー

これまでの常識が通用しなくなった今、
ウィズ・アフターコロナ時代に勝ち残るために

どんな業種にも共通する 利益を生み出す **ビジネスモデル** 高収益を上げるために必要な4つの要素

9つの事業経営経験を持つ講師が先手必勝のノウハウを伝授

コロナショックの影響で経営環境は激変し、特需に沸いた一部の業種を除き、多くの企業は
今までのビジネスモデル(利益を上げる仕組み)が通用しなくなり大きなダメージを被っています。
このコロナ危機がいつ終息するのかわからず、それを待っているだけでは淘汰されて
しまいます。そこで、いかなる環境下でも、どのような事業であっても共通する、「新しいビジ
ネスモデル」の基本概念から利益を上げるビジネスモデル構築のノウハウについて解説します。



【講師】

顧客リピート総合研究所株式会社
いちえん かつひこ
代表取締役 **一圓 克彦氏**

1975年生まれ。大学時代から、飲食業、製造業、IT事業など9業種の企業経営
を経験。2008年リピーター・ファン創出に特化したコンサルティング活動を開始。
現在、企業や商工団体等のセミナー講師として活躍中。【著書】「0円で8割をリ
ピーターにする集客術」「驚くほど高収益なビジネスモデルの設計法」など

日時 令和4年**2月10日(木)**
14:00~16:00

会場 ひたちなか商工会議所会館
5F 500号室

申込 2月4日(金)までに、お申込みください。
TEL▶273-1371
FAX▶275-2666

主催 ひたちなか商工会議所

共催 (一社)太田法人会勝田地区会
ひたちなか市勝田青色申告会

受講無料

●新型コロナウイルス感染拡大防止策を講じた
上で開催します。●受講者はセミナー中もマスク
の着用をお願いします。●駐車券をお出し致しま
すので、会議所横の市営駐車場をご利用ください。

講座内容

- ◆ビジネスモデルとは?
ビジネスモデルの4つの要素
- 【要素1】顧客想定 ~ターゲットینگ
・5つの「顧客モデル」を理解する
・顧客は誰か?を再定義する 他
- 【要素2】商品構成 ~何を売るか?
・4つの「商品モデル」を理解する
・「予防」の商品と「対処」の商品のバランスをとる 他
- 【要素3】デリバリー
~利益を左右する「届ける」技法
・4つの「デリバリーモデル」を理解する 他
- 【要素4】利益構造
~構造と値決めで成否は決まる
・8つの「利益構造」を理解する ・値決めの考え方
- ◆高収益を上げるビジネスモデル組合せ事例

ひたちなか商工会議所 行

(2/10)「どんな業種にも共通する利益を生み出すビジネスモデル」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地	〒	

*ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。*3名からのお申込みは、本紙をコピーしてお使いください。