

# Facebook、DM、展示会を活用した 一人でもできるBtoB販路開拓セミナー

以前からのお客さんだけだと限界が.....

以前の人脈だけでの受注で、売上が下がり気味のフリーランスや小規模事業の方から、このような相談が増えています。

このセミナーではFacebookやDMなどの、低コストで労力をかけないBtoBの顧客開拓の方法を紹介します。一緒に新規開拓を行って、現状を改善しましょう！

- 日 時：令和6年12月5日(木) 午後2時～午後4時
- 会 場：武蔵野市立武蔵野商工会館 5階第1・2会議室  
(武蔵野市吉祥寺本町1-10-7)
- 定 員：30名(先着順)会員・非会員問わず参加可能
- 参加費：無 料

## 講師：仲田 俊一 氏

【プロフィール】

(仲田俊一中小企業診断士事務所 代表)

10年を超える広告マンの経験、自治体の移住促進事業に関わるシティプロモーション業務の経験を持つ中小企業診断士。広告マンとしてのマーケティングとプロモーションの技、中小企業診断士としての視点、自治体職員としての知識といった3つの異なる力を活かし、あらゆる角度から相談者の長を昇華させ、魅力を世間に伝えている。当所での相談実績多数！

### 【主なカリキュラム】

1. 新規顧客開拓を行う必要性！
2. BtoB販路開拓の基本
3. DM(ダイレクトメール)を活用した方法
4. Facebookを活用した方法
5. 展示会展と助成金を活用した方法 他



### ★このような方におススメ★

- ◎新規の顧客(企業)を増やしたいフリーランスの方
- ◎新規のBtoB営業に手が回らない小規模事業者の方



お申込み：参加希望の方は、11月28日(木)までに下記事項をご記入の上、FAXでお申し込みいただくか、メールにてお申し込みください。参加申込書をお送りいただいた段階で受付完了となりますが、定員に達し参加出来ない場合のみ、当所から直接ご連絡差し上げます。

お問合せ：企業支援部支援2課 TEL:0422-22-3631 E-mail:soudan@musashino-cci.or.jp

切り取り不要

令和6年度 武蔵野商工会議所 経営サクセスセミナー FAX:0422-22-3632

Facebook、DM、展示会を活用した  
『一人でもできるBtoB販路開拓セミナー』 参加申込書

事業所名：

TEL：

e-mail：

氏 名：

他 名

※記載情報は当該セミナーに関する連絡・記録のためにのみ使用します。