



何度でも利用無料の経営相談所

沖縄県よろず支援拠点 ミニセミナーのご案内

- ・ セミナーは会場開催、あるいはオンライン（Teams）で開催します。
- ・ 会場（リアル）とオンラインの同時（ハイブリッド）開催ではございません。
- ・ セミナー終了後、または後日個別相談も承ります。（もちろん無料）
- ・ セミナーは、開催前日に参加情報・接続情報をメールでお知らせいたします。
- ・ お申し込みは先着順です。定員に達し次第締め切りとなります。



■ 起業・創業（ひとり開業など） ■ 新規事業（販売戦略）

「創業の際の準備とポイント教えます」セミナー

「小規模事業者のための新規事業検討と始め方の基本」セミナー

8/6(水)
14:00～

創業に興味のある方なら、業種を問わず大歓迎です。
特にコロナ後、美容やマッサージなど個人で開業する方が増えていますが、簡単そうに見えてライバルの多い分野でもあります。
このセミナーでは、業界の現状や動向、開業前に準備すべきことや注意点をわかりやすくお伝えします。皆さんの開業準備に、ぜひ役立ててください。

講師

沖縄県よろず支援拠点
コーディネーター
小松崎 愛



8/13(水)
14:00～

【個人事業主・小規模事業者の方歓迎】
このセミナーでは、「小さく新しく始めたい」方向けに、新規事業の基本を丁寧に解説します。
現状の事業をふり振り返りながら、3C分析や4P戦略を活かした「4C戦略」の考え方を学びます。さらに、新規事業の検討に必要な7つの構成要素や、市場分析に基づいた事業計画の骨子づくりまで、一緒に整理していきましょう。
新たな一歩のヒントが、きっと見つかります。

講師

沖縄県よろず支援拠点
コーディネーター
赤嶺 輝昌



オンライン(Microsoft Teams)セミナー

オンライン(Microsoft Teams)セミナー

■ 商談・提案書づくり（販路開拓） ■ インバウンド（訪日客）セールス

『取引成約にむけたわかりやすい
提案書づくり・商談ポイント』セミナー

「訪日客の心をつかむ！
インバウンド時代のセールス戦略」セミナー

8/21(木)
14:00～

今後商品を作る方、今の商品を販路拡大したい方、営業手法を学びたい方歓迎！

- バイヤー側（買い手側）が知りたい・聞きたいポイントは？
- 自慢の商品は、どう伝えればいいか？
- 営業活動での現状把握の大切さとは？
- 商談時の事前、当日、事後のポイントは？

講師

沖縄県よろず支援拠点
コーディネーター
野口 正幸



8/29(金)
14:00～

訪日観光客の心を動かすには、“買わせる”ではなく“買いたくさせる”工夫がカギ。
本セミナーでは、インバウンド対応で売上アップを目指すための基本を学びます。

- (1) インバウンドに届く情報発信方法を知る
- (2) 外国人とコミュニケーションをとる方法を考える
- (3) 商品売るための考え方を学ぶ
- (4) 営業のクロージングのポイントを考える

売り込まずに選ばれる仕組みを、一緒に見つけていきましょう。

講師

沖縄県よろず支援拠点
コーディネーター
大久保 竜也



オンライン(Microsoft Teams)セミナー

会場開催(リアル)セミナー

▼ 詳細はホームページをご覧ください ▼ お問い合わせはお電話、メールで

HP

<https://google.yorozu-okinawa.go.jp/seminar>

Mail

seminar@yorozu-okinawa.go.jp



国が設置する、中小企業・小規模事業者のための無料経営相談所
沖縄県よろず支援拠点（主催）

住所 那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター 4F

電話 098-851-8460（平日 9:00 ～ 19:00）

URL <https://yorozu-okinawa.go.jp/>

会場開催場所：公益財団法人 沖縄県産業振興公社【実施機関】