

県内事例

経営者向け

異業種モデル

製造業

WEB集客に苦戦している方

成果の出るホームページ

ドラッカー経営7つの原則 (単行本:参加者無料プレゼント)



株式会社トマス技術研究所  
代表取締役 福富 健仁

Profile .....  
・日本経営士会 経営士  
・琉球大学、高専 外部講師  
・経営者歴18年



有限会社オービック  
代表取締役 稲嶺 盛裕

Profile .....  
・地元で起業して19年  
・県内企業のHP制作、  
WEB集客を得意とする

# コロナに打ち勝つための 経営戦略と WEBマーケティング

2021年

10月1日 [金] 13:30~16:30

会場

沖縄産業支援センター3階 302+303  
那覇市小禄1831-1

参加費

会 員 : 3,000円/名  
非会員 : 5,000円/名 ※申込時入会OK

定員

25名限定

申込

WEBからお申込みください  
<https://okinawa-ric.jp/news/seminar/web-7.html>

対象

コロナ禍においてビジネスのヒントを得たい  
県内中小零細企業の経営者、経営者層

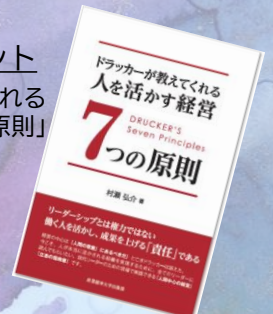
## プログラム

- 第1部 13:30~15:30  
コロナに打ち勝つための経営戦略  
株式会社トマス技術研究所  
代表取締役 福富 健仁
- 第2部 15:30~16:30  
コロナ禍でも売上を伸ばす  
WEBマーケティング  
有限会社オービック  
代表取締役 稲嶺 盛裕

## 参加特典

### 参加者全員プレゼント

「ドラッカーが教えてくれる  
人を活かす経営7つの原則」  
(村瀬弘介(著))



### ■第1部

さまざまな廃棄物を燃やす機械「チリメーサー」を販売するトマス技研では、「ドラッカーのMBO-S(目標管理制度)」「コトラーのマーケティング」「ポーターの競争戦略」「孫子の兵法」「ランチェスター戦略」など、あらゆる経営手法を自社に取り入れ、経営を行っている。

昨年、コロナ禍で大打撃を受け、販路先を海外から国内へシフト。今では国内顧客を月間一桁から数十倍へと急増し、経営もV字回復できた。当セミナーでは、その経営手法と経験から得たノウハウを経営者の視点でお伝えする。皆さんの経営のヒントにしてほしい。

### ■第2部

営業・販売不振で困っている方、必見! コロナ禍でも売上を伸ばす会社がやっている、訪問・電話営業なしで売上をアップさせる方法をお伝えする。トマス技研が実践したWEB集客方法をWEBマーケティングの目線でわかりやすく解説する。

※当日、発熱や体調不良の方は参加をお控えください。

※コロナの影響等により、オンライン開催になる場合がございますので、ご了承ください。

経営支援課 担当:新崎 TEL:098-859-6237 Mail:seminar@okinawa-ric.or.jp



申込は  
コチラ