



# ミニよろず塾

オンラインセミナー・無料

よろずのコーディネーター陣が、事業者の皆さんに、少人数制 1.5～2時間程度で経営改善に役立つエッセンスをお伝えするセミナーです。

主催：大阪府よろず支援拠点（公益財団法人 大阪産業局） 大阪産業創造館 2F



上記QRコードより  
よろず塾WEBページへ

裏面もご覧  
ください

大阪府よろず支援拠点とは

経営の悩みに、どこに相談すればよいかわからない方の無料相談窓口です。業種に関わらず、創業から製品開発・販路開拓、経営戦略まで、中小企業・小規模事業者等の抱える現場の課題に対する総合的なサポートを実施します。

## 4月 開催内容

日程：2021年4月13日（火）、4月22日（木） 14時～16時



低コストでできる「お役立ちITツール」  
を使って生産性向上！

4/13  
開催

登壇

中辻 一浩

Nakatsuji Kazuhiro

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター/  
中小企業診断士

「ITって使いこなせるかなあ」「ホームページで費用かかるんだろうなあ」。ITを導入したいけど気になることってありますよね。小規模事業者や創業者でも低コストで使いやすい、事業にピッタリのITツールを探し、活用することができます。IT導入の必要性やメリット、活用方法や事例、アプリ情報サイト「ここからアプリ」を紹介します。ホームページも簡単に作成できますよ！



誰も教えてくれない  
「銀行取引イロハのイ」

4/22  
開催

登壇

橋本祐樹

Hashimoto Yuuki

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター/  
中小企業診断士

「コロナ融資を機会に、銀行との取引を拡大していきたい。」という経営者のためのセミナーです。いつも銀行に勤められるまま融資を受けているがこれでいいのか。事業承継の途中で、今後、銀行とどのように接すればよいか知りたい。銀行から継続的な融資を受けるために必要なことは何か。銀行と本当の意味でWIN×WINとなる関係づくりを学んでみましょう。

## 5月 開催内容

日程：2021年5月14日（金）、5月18日（火） 14時～16時



ウイズコロナ・アフターコロナ時代 新事業/  
新業態における新規顧客の作り方

（一般消費者向けビジネス編）

5/14  
開催

登壇

嶋 えりか

Shima Erika

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター/  
中小企業診断士

新型コロナウイルスを契機に、事業や業態を新しくするという事業者さんも多いことでしょう。新事業／新業態で売上・利益を稼ぐためには、集客が欠かせません。今回は、一般消費者向けビジネスで、新事業／新業態をすでに取り組んでいる、またはこれから取り組むという事業者さんを対象とした「集客」のセミナーになります。マーケティング戦略の基本が理解できることを目的としています。



「新しい生活様式」に合わせた  
小さな店の店舗改善

5/18  
開催

登壇

高橋佐和子

Takahashi Sawako

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター/  
中小企業診断士

新型コロナウイルス感染症の登場以降、私たちを取り巻く環境は一変しました。リアルで会えない・大勢で集まれないなどといった従来と違う制約条件のもと、消費者の行動が変化するにつれ、小さな店の店頭運営も変わっていきます。昔ながらのコミュニケーションの良さを残しながら、オンラインを取り入れた店舗運営など、新時代の店舗改善について考えてみましょう。

## 6月 開催内容

日程：2021年6月4日（金）、6月29日（火） 14時～16時



WITHコロナ時代の  
創業計画の立て方

6/4  
開催

登壇

永井 俊二

Nagai shunji

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター/  
中小企業診断士/  
一級販売士

コロナ時代の創業はより慎重さが求められることとなりました。創業後の環境変化に乗り越えられる事業計画を作成することが大切になります。この講座では、①コロナウイルスのリスクを踏まえた創業資金計画、②ピンチをチャンスに変える低感染リスクビジネスモデルを含んだビジネスプランの立て方、③創業時・創業直後に利用できる公的な施策を合わせてお伝えします。



60分でわかる! 営業の基本のキホン  
営業って具体的にどうするの?

6/29  
開催

登壇

森 憲二郎

Mori Kenjiro

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター/  
中小企業診断士

60分で分かる営業の基礎的セミナーです。こんな商品やサービスを考えたんだけど、作ったんだけど、誰にどのように営業すれば良いかわからない?といった「初めて営業をする人」、または「営業経験の浅い方」向けの内容です。営業とは?から営業する際に必要な基本的な考え方さらには具体的な営業の流れまでをご紹介します。まずは初めの一歩にしてください。