事業の拡大? 販路開拓? 従業員との接し方?・・・・コロナ禍の経営を楽しく考える。



申込乄切:令和4年1月4日(火)



講演

株式会社日本百貨店 創業者

鈴木 正晴 氏

"モノづくり"職人さんが 儲かるために

講演内容

● コロナ禍でのマーケティングについて。

コロナ禍の日本の真剣な

- 2 東京での小売店経営。
- ❸売り手と作り手の間にある溝。
- 4 ブランドづくり。
- **5** これから何が起こるのか。

【講演者プロフィール】 1997年 東京大学教育学部卒業後、伊藤忠商事(株)に入社。 海外とのやり取りを日々行う中で、逆に日本国内の "モノづくり"文化に根差したすぐれものを

より広いマーケットに広める一助となりたいと考えるに至る。 2006年 伊藤忠商事を退社。本事業創業。

2010年の創業から10年以上携わってきた地域産品の流通事業。コロナによって何が変わり、何が変わらないのか。 しきりに言われる"新しい時代"に、事業を継続していくためにどのような考え方を持って臨んでいくべきなのか。 日本百貨店のブランドづくりの話から、新しいブランド、「カンダフル」のマーケティング手法まで、 実際の事例をお話ししながら、今後の地域産品を取り巻くマーケット事情を紐解く。



桜井市商工会

TEL: 0744-43-0131

0744-45-2864

裏面に参加申込書

主催:中和地区商工会広域協議会(共催:桜井市商工会・川西町商工会・三宅町商工会・田原本町商工会)

新春経営講演会【1/14(金)】

変わることと変わらないこと

コロナ禍の マーケティングの考え方

参加申込書 申込締切:令和4年1月4日(火):先着順

桜井市商工会 行

※必要事項をご記入のうえ、FAXでご送信ください。

(FAX: 0744-45-2864)

(令和 年 月 日)

X		-,
	(ふりがな)	
企業名		
	〒	
┃ 所 在 地		
// 12 /8		
業種		
		1
	l l	l
		[
参加者	TEL	E-Mail
	' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' ' '	1
	FAX	URL
	 	

※お申し込み時には、FAXまたはE-Mailを必ず記載ください。

- ※ご応募多数の場合は、先着順とさせていただきます。
- ※この参加申込書を受領後、参加受付票を上記参加者欄に記載いただきました FAXまたはメールアドレスへ送付・送信いたします。
- ※お伺いする個人情報は、桜井市商工会からの情報配信のために使用します。

お問合せ先

桜井市商工会

TEL: 0744-43-0131