



茨城県

予備知識不要!

専門用語なし!

脱大企業の理論

プロモーション編

SNS・チラシ・WEBサイトの 反響が変わる! 中小企業のための 「売れる強み」の見つけ方と伝え方 誰に、何を、どの順番で伝えれば売れるかが分かるミニワーク付き

このような方におすすめ

自社が発信すべき強みや選ばれる理由、
お客様が欲しくなる伝え方が分からない方。
効果の薄いプロモーションを見直したい方。

2026. **10.28** 水
13:30-15:30
オンライン開催

内容

自社のターゲットや強みが分かる「戦略5原則」と「ビジネスモデルキャンパス」とはどのようなものかをミニワークで体験し、SNSやチラシ・WEBサイトをはじめ、すべてのプロモーション媒体で使える「お客様が欲しくなる伝え方」のルールを専門用語や難しい理論なしで解説いたします。
今日から使える実践知識としてお持ち帰りいただけます。



ひさの たかし

みんなのマーケティング代表 **久野 高司 氏**

1984年北海道生まれ、京都市育ち、北九州市在住。
専門は資本力やブランド力のない市場弱者のための戦略的マーケティング。
これまで個人事業や中小企業を中心に約3,000件200業種の支援を行い、集客・売上UP、利益率向上、顧客層の改善、業務効率化等をサポート。
数多くの支援の中で「小さな会社の経営に必要なのは、専門的なマーケティング手法よりも、基礎的なマーケティング戦略思考の理解である」という考えに至る。
現在は講師業、教材制作、DX支援、企業内マーケターOJT事業、Web制作会社など複数の事業を行いながら、『社会人の基礎教養としてのマーケティング戦略思考の普及』を目指し活動中。
個人・中小企業のためのマーケティングの基礎が学べる「日本一やさしいマーケティング基礎講座」は累計6,000人以上が受講。直感的に分かる図解、専門用語を使わず自分事化しやすい解説、独自のフレームワーク・戦略5原則が好評。企業研修や各種団体でのセミナー、経営スクールでの登壇も多数。著書に『小さな会社の売れる仕組み』（フォレスト出版)



対象 県内中小企業 経営者・企画者・立案者等
ビジネスアイデアを発想したい / 自社の事業を見直したい
新たなビジネスを立ち上げたい / 自社の事業を変えたい 等

主催 茨城県 **お申込み** 裏面または下記URLをご確認ください (参加費無料)

https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=91195

人数 50名



申込フォーム
申込締切 2026年10月22日(木) 12時

10/28
(水)
開催

令和8年度新ビジネスチャレンジ事業

SNS・チラシ・WEBサイトの反響が変わる！
中小企業のための「売れる強み」のを見つけ方と伝え方

参加費
無料

申込フォームまたはFAXからお申込みください。

申込フォーム

下記URLまたはQRコードからお申込みください。

https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=91195



申込先QRコード

セミナー申込書（Fax用）：029-293-8029

下表にご記入のうえ、ご送信ください。

チェックください

申込受付に伴い取得する個人情報について、以下のとおり取り扱うことに承諾いたします。
・開催にあたっての連絡や講師との共有。・当グループからのセミナーのご案内。

会社名 団体名				
住所				
参加者①	役職		氏名	
	参加コース	<input type="checkbox"/> オンライン (10/28)		
	電話			
	電子メール			
参加者②	役職		氏名	
	参加コース	<input type="checkbox"/> オンライン (10/28)		
	電話			
	電子メール			

申込締切 2026年10月22日（木）12時

【申込み・問合せ先】

茨城県産業技術イノベーションセンター 新ビジネス支援グループ

TEL：029-293-7495（直） FAX：029-293-8029

ホームページ <https://www.itic.pref.ibaraki.jp/> Mail：business2@itic.pref.ibaraki.jp 担当：関谷、山屋、石川（章）