

2025.7.25 FRI
受講者募集

1日90分 の業務だけで 売上を伸ばす20の方法

人件費や外注費の高騰で、業務を人任せにすることができず、自分自身で仕事をしなくてはいけない経営者やスタッフが増えています。一方、限られた時間内で、何をすれば売上が伸びるのか分からない人も多く、日々の仕事に追われて、むなしく1日が終わってしまう人も少なくありません。

本講座では1日90分だけ「売上を伸ばすための時間」を捻出し、その時間内で取り組める売上アップの施策「ベスト20」を厳選して紹介します。「Google ビジネスプロフィールを運営する」「ポスティングをする」「競合店をチェックする」「ホームページを検証する」など、誰でも簡単に取り組める1日90分の仕事をわかりやすく解説します。

毎日90分の仕事だけでなく、週末に集中して7時間ほど働くケースも含めて、限られた時間内で、明日から実践できる販促術をレクチャーします。

講師 竹内謙礼氏

有限会社いろは 代表取締役



内 容

- ・「1日90分」、新たな時間を確保する方法
- ・「1日90分」、または「週末7時間」で、できる仕事、できない仕事
- ・最低限の仕事で「Google ビジネスプロフィール」の集客を増やす方法
- ・「1日90分」のポスティングでファンを増やす方法
- ・週に1回、ビジネススキルを高める勉強法

- ・1970年生まれ。大学卒業後、出版社、観光施設の企画広報担当を経て、経営コンサルタントとして独立。楽天市場等で多くのネットビジネスの受賞履歴あり。
- ・大企業、中小企業のコンサルティング、中小企業の販促戦略の立案、アドバイスの実績は多く、特にキャッチコピーによる販促戦略、広告やネットを活用した販促戦略の提案には定評がある。カバーしている業種が幅広いことも特徴で、新聞や雑誌などで数多く取り上げられている。
- ・日経MJでは、毎週月曜日「竹内謙礼の顧客をキャッチ」を10年、600回以上連載。著書に、「売り上げがドカンとあがるキャッチコピーの作り方」「ネットで売れるもの売れないもの」(日本経済新聞社)「楽天市場最強攻略ガイド」(技術評論社)他、60冊以上。

■開催概要

日時 令和7年7月25日(金) 18:30～20:30

会場 B-nest 静岡市産学交流センター 6階
プレゼンテーションルーム
(静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6階)

定員 80名(先着)

対象 ・中小企業等の経営者、従事者、個人事業主、
起業予定者
・マーケティングや経営に興味のある方 など

受講料 無料

お申込み 当センターのホームページからお申込みください。
FAXでお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項
をご記入の上、お送りください。またEメールでのお申
込みの場合は、件名を「中小企業等経営支援講座3の申
込み」とし、下記受講申込書の項目を記載してお送りく
ださい。

※お申込み受付後にご案内をEメールにてお送りいたします。FAX
にてお申込みいただいた場合には、事務局からの返信がありません
のでご了承ください。

主催 B-nest 静岡市産学交流センター

▶ 受講申込書 (中小企業等経営支援講座3)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

フリガナ 氏 名		会社名/団体名	
電話番号	(自宅・勤務先)	メールアドレス	(自宅・勤務先)

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

■お申込み・お問合せ先

B-nest 静岡市産学交流センター
ビネスト 静岡市中小企業支援センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

QRコードからも
お申込みが可能です→



https://www.b-nest.jp/
E-mail:info@b-nest.jp