

～自社の現状や課題を認識し、今こそはじめよう、デジタルシフト～

デジタル化 (DX) 活用で業務改善

新型コロナウイルスの影響で企業を取り巻く経営環境が変化し、顧客のニーズに合わせたビジネスモデルへの変革として、非接触サービスの導入や企業のデジタル化が推奨されている。そこで本セミナーでは、自社の現状を把握し業務の課題を見つけ、デジタル化することにより業務の改善を図り、それらのデータを活用した新たなサービスや新規事業展開、ECサイトの構築、新しい販促活動など、そのプロセスについて事例を取入れ分かりやすく解説いたします。

令和4年10月19日(水)
14:00～16:00

場所 長野商工会議所

受講料 会員 2,200円 非会員 4,400円
(税込) (受講料のご返金はできません。)

定員 20名

申込方法 事前にお電話にて定員の空き状況をご確認の上
①下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXで
お申込みください。

②右記QRコードまたは長野商工会議所
webサイト(セミナー・講習会)の
専用フォームからお申込みください。



振込先 八十二銀行七瀬支店 普通口座 289310 長野商工会議所講習会
ゆうちょ銀行 11140-16540641 長野商工会議所

※振込手数料はご負担いただきますようお願いいたします。

主な講座内容

なぜデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進するのか
DXが変えたビジネスモデル変革例(サブスクリプション・D2C)
いま、自社が行う事業のビジネスモデルを見える化する
デジタル化により、自社の業務変革・改善の糸口をつかむ
ECサイト構築と運営のポイント
デジタル化によるWEB、SNSを活用した新たな販促活動

講師プロフィール

RFM Laboratory 代表 近藤 敏弘 氏
リピートファンマーケティング専門家



明治大学大学院グローバルビジネス研究科(経営管理修士)卒業。20代の頃、新規事業立ち上げに参画。わずか3年で事業撤退、会社清算を経験。その時に、事業継続は簡単ではないと痛感。事業を継続するために、必要不可欠なことは何かを考えた時、1つの答えとして、商品やサービスのファンを増やすことが最も重要との結論に至る。

健康食品、化粧品を中心に、10以上の複数業種に渡り単品リピート型通販企業を支援。主に事業計画策定・運営管理、

『長く買い続けてもらう』仕組みづくりに関わる。
2020年4月独立。RFM Laboratory代表、リピートファンマーケティング専門家として活動開始。通販で培った、長く買い続ける顧客づくりのノウハウをもとに、100年続く老舗企業のように、顧客に応援され続ける、愛され続けるような中小企業を増やして元気にしていきたい想いで活動を展開中。

※新型コロナウイルス感染拡大防止対策として、消毒や換気、受講者様の席の間隔を保つ等、時世に配慮し実施いたします。また、マスク着用での受講にご協力をお願いいたします。

長野商工会議所 中小企業支援センター 〒380-0904 長野市七瀬中町276 (担当/森重)
TEL026-227-2428/FAX026-227-2758

切り取らずにそのままFAXしてください

長野商工会議所中小企業支援センター 宛

令和4年 月 日

FAX 026-227-2758

10/19 デジタルシフトセミナー 受講申込書

事業所名			業種		
住所	〒	業種		当所会員 ・ 非会員	
	TEL	FAX	(いずれかに○印をしてください。)		
受講者名	振込方法		持参 ・ 銀行振込 ・ 郵便局振込 (「持参」は当日ではなく事前に当所までお持ちいただく方法です。)		
受講者名	受講料 振込日		月 日 (申込日から5日以内に納入をお願いします。)		

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては講座開催における本人確認、参加者名簿作成及び講座に関する連絡の目的のみに使用いたします。