

Web・ECを活用した販売促進に係る個別相談会

～ 売上アップに繋げるために ～

こだわって開発した商品の魅力や特色を Web で上手く伝えることが出来ていますか？

コロナ禍で EC 消費が上昇傾向にあり、with コロナ時代の販路拡大について EC 事業（通販）が期待されています。しかし、EC 事業はこれから多くの事業者の参入が予想されることから、差別化が必須となります!!

思うように売り上げに繋がらないのは何故か？Web や EC で商品を PR するにはどのようにすれば良いか？そのようなお悩みにブランディング・マーケティングも含め、売上アップに繋げるための個別相談会を開催しますので、是非ご参加下さい。

日時 **第1回目 令和2年10月8日(木)**
第2回目 令和2年10月22日(木)
第3回目 令和2年12月3日(木)

※1社1回50分程度。対面の個別相談方式で実施します

会場 **テクノサポート岡山 4F 小会議室**
(岡山市北区芳賀 5301)

講師 **一般社団法人 データクレイドル**



藤島 淳 顧問

電通で30年以上クリエイティブに携わり、クリエイティブ・ディレクターとして、日本を代表する企業を担当。退職後、ブランディングやコミュニケーション・デザインなどを手掛ける。



大島 正美 理事

地域情報化アドバイザー、オープンデータ伝道師として、地域に根差すデータづくり、データを使う人づくりを得意とする。



安達 吾郎 企画制作室長

Web・EC構築から運用を支援。単にWebサイトを作るのではなく、実際の販促やPR、自社の体制などを踏まえ、クライアントの目的と負荷のバランスを考慮に入れた提案、サポートを得意とする。

募集内容

- ❖ 対象者 岡山県内の加工食品、飲料等関係事業者
 - ・ホームページをすでに保有し、課題を抱えている方
 - ・全3回参加可能である方
- ❖ 相談例
 - ・ECサイトを作ったが、思うように効果が出ないので改善アドバイスが欲しい
 - ・ECをはじめるべきかどうか悩んでいる
 - ・自社商品のブランディング・マーケティングのアドバイスが欲しい 等
- ❖ 募集社数 7社程度
- ❖ 申込締切 令和2年9月10日(木)
- ❖ 申込方法 裏面の申込用紙に必要事項を記入の上、E-mail または FAX にて申し込みください。

https://www.optic.or.jp/okayama-ssn/event_detail/index/2070.html

お申込み・お問い合わせ

公益財団法人岡山県産業振興財団 経営支援部 創業・販路開拓支援課 担当 小橋、藤井
〒701-1221 岡山市北区芳賀 5301 (テクノサポート岡山)
TEL:086-286-9677 FAX:086-286-9691 E-mail:shinfo@optic.or.jp

Web・EC 活用のための個別相談会 参加申込書

FAX : 086-286-9691

令和2年 月 日

企業名 (所属先) ※	(ふりがな)		
所在地 ※	〒 ー		
TEL ※		FAX	
HP ※ ない場合はナシと 記入ください			
業 種 ※			
企業の主要 商品名等 ※			
参加者 ※	部 署 名		役 職 氏 名
	E-mail		
参加者	部 署 名		役 職 氏 名
	E-mail		
ECサイトの 有無 ※	☐ 有 (自社 楽天 Yahoo アマゾン その他) ☐ 無		
Web・EC 活用の課題 ※			

※は必須項目です。必ずご記入ください。

テクノサポート岡山 アクセス



※お伺いする個人情報(公財)岡山県産業振興財団からの情報
配信及び問い合わせへの回答等の連絡や本事業の円滑な遂行及
び改善のための分析に使用します。

◆お問い合わせ

公益財団法人岡山県産業振興財団

経営支援部 創業・販路開拓支援課

担当：小橋、藤井

〒701-1221

岡山市北区芳賀 5301 テクノサポート岡山

TEL : 086-286-9677 E-Mail : shinfo@optic.or.jp

URL : <http://www.optic.or.jp>