

大手企業との新規取引のチャンス！ 『J-Goodtech サイト活用』セミナー

■開催概要

- ・日時：令和3年12月14日(火) 15:00~16:30
- ・開催方式：Web オンライン (Zoom)
- ・参加費：無料、参加人数100名迄(基本、申し込み順)
- ・募集〆切：令和3年度12月7日(火)

セミナー1 15:00~15:40

『ビジネスマッチングサイト【ジェグテック(J-GoodTech)】を活用した新規顧客開拓』

本セミナーでは、ジェグテック概要説明から、ジェグテックを活用した新規顧客開拓方法など事例を交えて、ご案内する予定です。ジェグテック会員の方から、今後ジェグテック活用検討している方まで、オンラインでの新規顧客開拓にご関心のある方へ、おすすめのセミナーです。

【講演者】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東本部 企業支援部 支援推進課
中小企業アドバイザー 川田 哲也 氏

【プロフィール】

IT業界にてBtoBマーケティング、営業を20年経験後、コンサルタントとして独立。
マーケティング戦略立案からDX支援、新規顧客開拓等を中心に活動。
現在は、独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザーとして、
中小企業の販路開拓のため、ジェグテックを通じての支援活動も実施。



セミナー2 15:45~16:30

『【ジェグテック】アクセス数No.1のDX営業の取組と中小製造業活性化への夢』

日経新聞や多くのマスメディアに掲載されている、深江特殊鋼株式会社(鋼材加工販売)様の特別講演！
2020年にJ-GoodTech登録以降、アクセス数ダントツ1位。全国の中小製造業企業とWin-Winとなる
連携を希望しておられます。

【講演者】

深江特殊鋼株式会社(広島県) 経営企画室長 木村 基良 氏

【プロフィール】

鋼材加工販売の深江特殊鋼(広島県福山市)は、効率的に顧客開拓を進めるためデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進する。鋼材や加工品、機械部品の検索・調達を一括してできるwebサイトなどを通じ、独自のデジタルマーケティングで「ハズレのない営業」を進め、3ヶ月で4,000万円の新規売上を実現。



※ カリキュラム・題目は都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

※ セミナー終了後、アンケート画面がありますので、ご協力ください。

■申込方法

- ・日立地区産業支援センターのホームページ (<http://www.hits.or.jp/>) 【センターからのお知らせ】。
- ・Web 申込 [【ここをクリック】](#) (申込 URL <https://forms.office.com/r/gB40Xm2LLg>)
- ・本ページを FAX、または E-mail にて申込下さい。
受け付けましたら、メールにてご連絡致します。自動返信ではありませんので数日お待ちください。
- ・講演 2 日前に Zoom のご案内を致します。

■申込書 (FAX 用) (公財) 日立地区産業支援センター (南) 行 FAX : 0294-25-6125

会社名	役職	氏名	メールアドレス	電話番号

※ 聴講者が多い場合は別途、本用紙をコピーして使用ください。

※ 接続する PC が 1 つの場合はメールアドレスは 1 名で他の方は役職・氏名のみ記載ください。

■お問い合わせ先 (公財) 日立地区産業支援センター 南 (ミナミ)

Tel : 0294-25-6121 E-mail : minami@hits.or.jp