

ネットショップ育成塾

ネットショップ開業を成し遂げ、売上増加すると思っていたのに中々上手くいかないとお悩みの方、一緒にショップを育てていきませんか。

■ねらい

地方経済が縮小していく中、場所を問わず国内はもとより海外への販路拡大も可能でありながら、且つ低コストで参入できるインターネットを活用した電子商取引（EC）市場は拡大し続けています。

本育成塾は、ネットショップによる戦略（テストマーケティング・販路開拓）の一環として国内ショッピングモールへの出店又は自社サイトによりインターネット市場へ参入「ネット創業」されている中小企業・小規模事業者の皆様を対象に、**出店したが思うような効果が出ていない方向け**に、問題の把握・課題の設定・解決策の実行を繰り返すことで『育てるネットショップ』として売上が向上出来るよう実践形式でサポートします。

《カリキュラム》

	日 時		科 目 ・ 内 容
第1回	7月19日 (木)	13:00～16:30	<p>「ネットショップの問題点を把握しよう！」</p> <p>あるある！良く陥りがちなネットショップの問題点を勉強しながら、自社のネットショップで売上が伸びない原因は何かをグループワーク形式で把握します。</p> <p>講師：グローバルマーケティング 株式会社 代表取締役 今井 進太郎 氏</p> <p style="text-align: right;">17:00～ 塾生交流会</p>
インターバル		実践・検証期間	
第2回	8月22日 (水)	13:00～16:30	<p>「ネットショップを検証して課題を明確にしよう！」</p> <p>参加者それぞれの問題点に対し課題を明確にしていきます。更に、『育てるネットショップ』を目指す際に欠かせないPDCAサイクルの回し方について勉強します。</p> <p>講師：(前掲) 今井 進太郎 氏</p>
インターバル		実践・検証期間	
第3回	9月20日 (木)	13:00～16:30	<p>「ネットショップの課題を解決する打ち手を考えよう！」</p> <p>参加者それぞれの明確になった課題に対し解決策を立案していきます。更に、ネットショップを成功に導く処方箋を伝授します。</p> <p>講師：(前掲) 今井 進太郎 氏</p>
インターバル		実践・検証期間	
第4回	11月29日 (木)	13:00～16:30	<p>「実践結果を検証し、ネットショップを成功に導こう！」</p> <p>グループワーク方式で、実践結果を参加者同士で共有します。また、更なる改善施策について立案し、引き続きPDCAサイクルを回して『育てるネットショップ』を実践していくための勘所についてまとめていきます。</p> <p>講師：(前掲) 今井 進太郎 氏</p>

■第1回会場

北日本銀行 本店 大ホール
(岩手県盛岡市中央通1丁目6番7号)

※アクセス ⇒ http://www.kitagin.co.jp/branch/map.html?info_id=B_002

受付：12時30分～ 正面玄関受付にて塾参加である旨お伝え下さい。

【注意】無料駐車場はございません。公共交通機関又は周辺の有料駐車場をご利用ください。

※第2回以降の開催会場は
マリオス(予定)です。

■募集要項

(1) 対象者

「中小企業者(「みなし大企業」は除く)または小規模事業者」のうち、以下の条件を全て満たすもの

- 1) 青森県、秋田県、岩手県、山形県、宮城県、福島県に本社又は拠点となる事業所等を有するもの
- 2) 現在ネットショップ(モール型、自社ホームページ型)を開設している方。
※ 出店している国内ショッピングモールの指定はございません。
- 3) 「カリキュラム」記載の勉強会4回に全て参加できるもの
※ 勉強会には原則同一者の参加をお願いしますが、担当・事情等にて参加者が異なる予定の場合、事前にご相談ください。
- 4) 反社会的勢力ではないもの

(2) 定員

20名(1社からの参加者最大2名まで※)

※web担当者様、ネットショップ責任者様、代表者様などの組み合わせが可能。

■注意点ほか

- ①**育成塾への参加費は無料**ですが、その他、会場までの交通費は参加者負担となります。また、その他ネットショップ運営に要する費用一切は全て参加者負担となります。
- ②ネットショップ育成中及び育成後の運営は全て参加者自らで実施いただきます。
- ③第1回終了後、17:00頃より有志による塾生交流会(有料)を開催いたします。会場・参加費等は参加確認を兼ね別途ご案内します。

■お申込み

別添「申込書」に必要事項をご記入の上、申込書上段記載の事務局までFAX又はメールにてお申込みください。(締め切り日：平成30年7月12日(木))

<本件に関する問い合わせ先>

北日本銀行
営業統括部 地域事業支援室 菊池
電話：019-626-6482

中小企業基盤整備機構東北本部
経営支援部 連携推進課 渡邊
電話：022-399-9031

「ネットショップ育成塾」参加申込書(締切:平成30年7月12日(木))

募集要領に記載された事項を確認のうえ、参加を申込みます。

1 申込日	平成30年 ● 月 ※※ 日
2 企業名	株式会社□○食品 ⇒ 株式会社等は略さずに記載ください。
3 参加者名/役職	中小 太郎 / 営業部 EC事業準備室 室長
4 連絡先	〒
①住所	<p>3. 記載の参加者さまの連絡先を記載願います。 参加者と事務連絡者の別を希望される場合は 参加者名のあとに () 書きにて事務連絡担当者 の お名前を記載し、以下も同様に () 書きにて</p>
②電話番号	
③FAX	
④E-mail	
⑤HP URL	
5 業種 (日本標準産業分類に基づく)	<p>製造業(食料品製造業) ※ 日本標準産業分類については下記サイトを参照ください。 http://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/sangyo/H25index.htm ※ 大分類のみで構いませんが、可能であれば () 書きにて 中分類も記載ください。</p>
6 役員・従業員数	○○ 名(パート等含む)
7 事業内容	和菓子の製造・販売
8 対象者要件 の確認	<p>募集要項記載「対象者に定められた事項」を満たしていることが確認 できましたら、「確認済み」を○で囲んでください。 ※ 中小企業者又は小規模事業者、東北6県に本社有、既にネットショップを運 営している、勉強会参加可能、反社会的勢力ではない</p> <p>確認済み</p>
9 ネットショップ 出店経験年数	○ 年程度
10 出店形態	<p><input type="checkbox"/> 自社サイト</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ショッピングモール： <u>楽天市場</u></p>
11 販売を予定して いる商品	<p>※カテゴリー(例「健康食品」「化粧品」)で記載可。複数記載可。 例1：和菓子など 例2：和菓子、和菓子とお茶のセット、カトラリー</p>

※記載頂いた個人情報は、育成塾運営に利用するほか、円滑な実施のため講師に提供致します。また、北日本銀行・中小機構・講師が実施する事業に係る情報提供、アンケート、アフターサービスのため利用させていただく場合がございます。

提出先：北日本銀行
e-mail：ict@kitagin.co.jp
FAX：019-624-7140

「ネットショップ育成塾」参加申込書(締切:平成30年7月12日(木))

募集要領に記載された事項を確認のうえ、参加を申込みます。

1 申込日	平成 年 月 日
2 企業名	
3 参加者名/役職	/
4 連絡先	〒
①住所	
②電話番号	
③FAX	
④E-mail	
⑤HP URL	
5 業種 (日本標準産業分類に基づく)	
6 役員・従業員数	名(パート等含む)
7 事業内容	
8 対象者要件 の確認	募集要項記載「対象者に定められた事項」を満たしていることが確認 できましたら、「確認済み」を○で囲んでください。 ※ 中小企業者又は小規模事業者、東北6県に本社有、既にネットショップを運 営している、勉強会参加可能、反社会的勢力ではない 確認済み
9 ネットショップ 出店経験年数	年程度
10 出店形態	<input type="checkbox"/> 自社サイト <input type="checkbox"/> ショッピングモール： _____
11 販売を予定して いる商品	

※記載頂いた個人情報は、育成塾運営に利用するほか、円滑な実施のため講師に提供致します。また、北日本銀行・中小機構・講師が実施する事業に係る情報提供、アンケート、アフターサービスのため利用させていただく場合がございます。