

製造業の新規取引先開拓法

—顧客ゼロから年商7億の売上を作った事業の全てを公開—

～一般社団法人DXビジネスコンティニュー推進協会によるプレゼンセミナー～

開催要項

■日時 2025年6月6日(金)14:00～15:30 開場(13:30)

■場所 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階/京阪「渡辺橋駅」直結)

■費用 無料

■申込締切 5月29日(木)

■申込方法 大阪投資育成のHP(右の二次元コード)からお申込ください。
※同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。

◎リアル申込URL(<https://sbic-wj.seminarone.com/bf1981-r/event/>)

直接会場にお越しください。

◎Zoom申込URL(<https://sbic-wj.seminarone.com/bf1981-z/event/>)

6月2日(月)にZoomへの参加URLをお送りします。

翌営業日になっても届かない場合、お手数ですが事務局までご連絡ください。

■リアル申込



■Zoom申込



※参加申込いただきました個人情報、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施のために利用する他、ターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用いたします。
また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

セミナー内容

偶発的な売上ではなく、事業開始から10年連続増収総益を達成し続けている製造業は何をしているのか？

自社に置き換えにくい大企業の成功事例ではなく人材も少ない、販促経費もかけにくい、特殊な技術もない中小企業の製造業でも今の時代に合ったビジネス思考を知る事で取引先を増やし続け、安定した経営が出来ます。

売上だけでなく「利益率」も良い商品が売れ続けるためにすべき事とは何か？

立上げから事業部の成長を指導している選任コンサルタントがそのノウハウを全て公開。

- 認知度ゼロのスタートから2か月で新規取引先216社を開拓した仕組みとは
 - 広告費ゼロでもSNSで話題となり全国から問い合わせがくる仕掛けとは
 - TV取材が製造業に頻繁にくるようになった仕掛けとは
 - 今の時代に適応した中小企業製造業が生き残る方法とは
- など、製造業に特化したノウハウを公開します。

講師紹介

一般社団法人DXビジネスコンティニュー推進協会 理事
アイズシフトマーケティング事務所 代表
中小企業の新規顧客開拓専門家 大井 隆広



販促コンサルタント。コンピュータ専門学校を卒業後、営業職を経てTVショッピング番組制作会社に就職。そこで「売れる商品」を探すことよりも「売れる売り方」を作ることで、どんな商品でも売れていくことに衝撃を受ける。そこから「売れる売り方」へ興味を持ち、心理学、マーケティングを学ぶ。顧客へ売り込む技術よりも「優良な顧客と出会う技術」に特化した独自のビジネスモデルを考案。現在、そのノウハウで全国の中小企業の新規顧客開拓をサポートしながら、現場で体験したノウハウを講演活動している。

お問い合わせ:大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局/三上
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階
TEL:06-6459-1700 support@sbic-wj.co.jp