

「がんばっているのに売れない」を終わらせる
自分の強みを“売上”に変える

参加費無料

事業環境変化対応型支援事業

物価高騰・人手不足を乗り越える！

デジタル活用と「選ばれる」事業のつくり方

実践講座

【全3回】



～環境変化に対応する“伝わる設計”と“販路開拓”～

「コストが上がっているのに価格転嫁できない」「人手不足で新規開拓に時間を割けない」そんな事業環境の変化に悩む中小・小規模事業者向けに、課題解決につながる“事業の整え方”を学ぶ実践講座です。本講座では、物価高騰に対応するための自社の強み整理（高付加価値化）から、人手不足を補うデジタルを活用した継続的な集客・販路開拓導線づくりまでを実践形式で学びます。

※本講座は経営課題解決を目的としており、特定のデジタルツールの操作手順（How-To）を指導するものではありません。

【こんな方におすすめです】

- 物価高騰に対応するため、自社の商品・サービスの強みを明確にし、付加価値を高めたい方
- 人手不足や時間不足の中で、デジタルを活用して効率的に集客や販路開拓を進めたい方
- SNS やチラシで発信しているが、実際の売上や成果につながっていない方

日時

第一回：2026年 7月22日（水）

第二回：2026年 7月28日（火）

第三回：2026年 8月3日（月）

各回 14時～16時

会場

五泉商工会議所 会議室

参加者

中小・小規模事業者
（会員・非会員問わず）

定員

20名

参加費

無料

気になる回のみ等、単発での参加も可能です

講師紹介

創業初期・売上未安定層を中心に、強みの言語化からサービス設計、発信導線構築まで一貫支援を行う。強み・経験・価値の整理 → 言語化 → 発信設計 → 収益化導線構築までを体系化し支援。
受講生・支援先においては、案件獲得、サービス成約など、実務成果の創出を多数達成。
感覚論に頼らず「再現性のある型」としてブランディングを提供受講者が自走できる状態まで落とし込む伴走型支援が強み。



シノピアシスト
田村尚子

主催：五泉商工会議所

五泉商工会議所行

FAX：0250-42-1151

申込日 R8 月 日

業所名	受講者氏名
所在地	T E L () -
参加希望回（複数選択可）	第一回 ・ 第二回 ・ 第三回

講座カリキュラム

第1回

“選ばれる理由”を整理する 小規模事業者のための強み・販路整理講座

～自社・自身の価値を明確にし、「選ばれる理由」を言語化～

- 物価高騰・競争激化時代を乗り切るための差別化戦略
- 売れない原因の整理
- 自社・自身の強みの棚卸し
- 賃上げ原資確保に向けた「誰に・何を・どう届けるか」の整理
- 選ばれる理由の言語化による高付加価値化・販路開拓

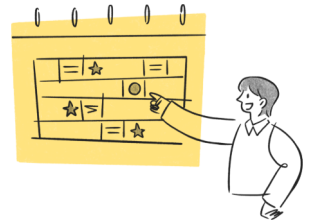


第2回

少ない負担で売上につなげる 集客導線・サービス改善講座

～少人数体制でも「売れる流れ（導線）」を設計し、収益化の見通しを立てる～

- 深刻化する人手不足時代の効率的な集客導線づくり
- 顧客ニーズ整理
- 省力化・業務効率化を見据えた売れる商品・サービス設計
- リピートにつながる導線づくり
- 無理なく継続できる販売設計と生産性向上



第3回

デジタル活用で販路を広げる・業務効率化する “伝わる発信”実践講座

～デジタルツール（SNS・Canva等）で自社の価値を効果的に伝え、安定的な集客とコスト削減につなげる～

- 発信しても成果が出ない原因の分析
- SNS・LINE・チラシ等の媒体の使い分けによるデジタルマーケティング
- Canva等のデザインツールを活用した販促物の内製化（外注費削減・業務効率化）
- 小規模事業者向けの実践的な情報発信
- 継続できる発信設計とデジタル化による業務効率化



ご受講後に期待される効果

- 「選ばれる理由」を言語化できるようになる
- 集客から販売までの導線を自ら設計できる
- 見込み顧客に伝わる情報発信が可能になる
- 少ないリソースでも効果的な事業運営が可能になる
- 環境変化に対応できる事業基盤の構築



気になる回のみ等、単発での参加も可能です