

## ブランディングとは

1. 日時	2022年09月02日(金) 15:00-16:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ブランディングについて興味はあるけれど、実際にどんなことをするのか、ブランディング活動を行うことによってどんなメリットがあるのかを知りたい方。 ・ブランディングでの検討をどう自分のビジネスに活かせば良いかを悩んでいる方。
4. 想定される課題	ブランディングが大切だということはなんとなくは理解しているものの、実際に売上や利益に繋がるのかについて懐疑的だったり、効果が分からない(予測できない)、何をやれば良いか分からないといった課題を抱えている。
5. ゴール	ブランディングとはどんなことを指すのかについて理解でき、ブランディングが経営数値にどう影響するのかが分かる。
6. 講師	<b>川岸 亮造氏 (株式会社フラクタ)</b>  日系コンサルティングファームにて経営コンサルティング業務に従事した後、2012年に株式会社KOMPEITOを共同創業。2019年まで同社代表を務め、BtoE領域のスタートアップとして注目を集める。2021年に株式会社FRACTAにジョイン。「事業主視点での成長への道筋作り」と「客観的視点でのビジネス支援」両方の経験を生かした視座で、多くの日本企業のブランドDX支援を進めている。 
7. 内容	① 講演 (60分) 導入・アイスブレイク 講義:「ブランディング」とはどんなことを指すのか 講義:「ブランディング」とは経営そのもの/会社の全活動 講義:「ブランディング」で売上は上がるのか  ② 質疑応答 (30分)

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1331/>



### ※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

【お前はもう売れている】

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した店主がネットショップ運営の基礎から、  
広告を活用した出稿から運用方法までトータルサポートするワークショップ。

1. 日時 (全8回)	1回目 09月06日(火) 17:00-18:30 2回目 09月13日(火) 17:00-18:30 3回目 09月20日(火) 17:00-18:30 4回目 09月27日(火) 17:00-18:30 5回目 10月04日(火) 17:00-18:30 6回目 10月11日(火) 17:00-18:30 7回目 10月18日(火) 17:00-18:30 8回目 10月25日(火) 17:00-18:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ネットショップで売上をあげたい方。 ・広告出稿をしたいけど、方法がわからない方。
4. 想定される 課題	・ネットショップでの売上アップ。 ・ライティングの考え方。 ・広告の出稿方法。
5. ゴール	ネットショップをこれから始める人、ネットショップを作ったものの売上が0の人が最初の売上を上げるための知識を全て得られること。
6. 講師	<b>三浦 卓也 氏 (ミウラタクヤ商店)</b>  日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコンサル」にてECコンサルティングサービスを提供。
7. 内容	別紙をご参照ください。



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1286/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

## 【お前はもう売れている】

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した店主がネットショップ運営の基礎から、  
広告を活用した出稿から運用方法までトータルサポートするワークショップ。

### ■各回のワークショップ内容

1回目： EC&Shopify基礎知識+ アカウント作り	<ul style="list-style-type: none"><li>・EC運営における基礎的な考え方</li><li>・Shopifyについて説明（アプリ含め）</li><li>・アカウントの作成</li><li>・テンプレの選び方</li><li>・リーガル情報の入力</li><li>・デザインテンプレの選択</li><li>・翌週までの宿題発表</li></ul>
2回目： 販売ページ作成+ 売るライティング講座	<ul style="list-style-type: none"><li>・商品ページの作り方伝授</li><li>・アカウントの作成</li><li>・自己紹介ページの作り方</li><li>・ライティングの基礎的な考え方講座</li><li>・翌週までの宿題発表</li></ul>
3回目： サイト最終チェック& 使うアプリ紹介	<ul style="list-style-type: none"><li>・各サイトの最終確認</li><li>・運用編に必要な考え方</li><li>・運用のためのアカウント作り (Google広告のアカウント、Facebook広告のアカウント、LINE公式アカウント、Shopify Klaviyoアカウント、Chatyインストール)</li><li>・宿題提供（復習とアカウント作成完結）</li></ul>
4回目： 売するためのページの作り込み	<ul style="list-style-type: none"><li>・売るページ作りのコツ復習</li><li>・Canvaで作る画像の方法</li><li>・売るページの作り込み添削全員</li><li>・宿題提供（売るページ各自見直し）</li></ul>
5回目： オンライン接客を実現する環境作り+ SNSの基礎的な考え方	<ul style="list-style-type: none"><li>・LINE公式アカウントの概要説明</li><li>・Chatyの使用方法的説明</li><li>・オンライン接客するべき理由とやり方</li><li>・意外に知らないSNSの基礎的な考え方</li></ul>
6回目： オンライン広告出稿してみる	<ul style="list-style-type: none"><li>・Google指名検索への出稿方法（Shopifyの場合）</li><li>・Googleショッピングへの出稿方法（Shopifyの場合）</li><li>・運用改善の考え方を伝える</li><li>・宿題発表（広告の設定を完了させる）</li></ul>
7回目： オンライン広告出稿を検証してみる	<ul style="list-style-type: none"><li>・Googleショッピング出稿からの運用方法</li><li>・運用改善の考え方を伝える</li><li>・宿題発表（広告の改善を完了させる）</li></ul>
8回目： まとめ&運用最終チェック	運用について質疑応答90分

初めてのネットショップ運営セミナー

1. 日時	2022年09月07日(水) 15:00-16:30	
2. 場所	オンライン(Zoom)	
3. 対象者	ネットショップ初心者	
4. 想定される課題	ネットショップを運営してみようと考えても、どのネットショップ作成サービスを使えばいいのか…どんなふうに運営していけばいいのか…わからないことが多くて不安になると思います。そこで初期費用・月額費用などの固定費がなく、決済機能が簡単に導入でき、簡易的な操作でネットショップ運営に挑戦することができる、ネットショップ作成サービス「BASE(ベース)」を使ったネットショップの立ち上げ方と導入事例をご紹介します。	
5. ゴール	ネットショップ開設	
6. 講師	<p><b>前田崇之氏 BASE株式会社</b></p> <p>2009年、人材系企業にて人材採用・教育に関わる企画営業職として入社。その後Web媒体企業・リクルートグループに転職し、主に旅行・飲食・人材領域における新商品開発のディレクターに従事。2017年4月にBASE株式会社に入社。ネットショップ普及による地方創生・地域活性をテーマとして、Eコマースプラットフォーム「BASE」の紹介とショップ成長の支援活動に従事。</p>	
7. 内容	<p>講演(60分)</p> <p>①ネットショップの出店プラットフォームの違い</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般的な出店形式の違い</li> <li>・一般的な売り方の違い</li> <li>・その中でのBASE立ち位置、サービス概要説明</li> </ul> <p>②ネットショップのメリット・デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットショップのメリット・デメリット(運営者視点)</li> <li>・ネットショップのメリット・デメリット(購入者視点)</li> </ul> <p>③販売する際のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品写真について</li> <li>・商品説明文について</li> </ul> <p>質疑応答(30分)</p>	

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1186/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただくことがございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

【お前はもう売れている】

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した店主がネットショップ運営の基礎から、  
広告を活用した出稿から運用方法までトータルサポートするワークショップ。

1. 日時 (全8回)	1回目 09月07日(水) 17:00-18:30 2回目 09月14日(水) 17:00-18:30 3回目 09月21日(水) 17:00-18:30 4回目 09月28日(水) 17:00-18:30 5回目 10月05日(水) 17:00-18:30 6回目 10月12日(水) 17:00-18:30 7回目 10月19日(水) 17:00-18:30 8回目 10月26日(水) 17:00-18:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ネットショップで売上をあげたい方。 ・広告出稿をしたいけど、方法がわからない方。
4. 想定される 課題	・ネットショップでの売上アップ。 ・ライティングの考え方。 ・広告の出稿方法。
5. ゴール	ネットショップをこれから始める人、ネットショップを作ったものの売上が0の人が最初の売上を上げるための知識を全て得られること。
6. 講師	<b>三浦 卓也 氏 (ミウラタクヤ商店)</b>  日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコンサル」にてECコンサルティングサービスを提供。
7. 内容	別紙をご参照ください。



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1393/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

## 【お前はもう売れている】

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した店主がネットショップ運営の基礎から、  
広告を活用した出稿から運用方法までトータルサポートするワークショップ。

### ■各回のワークショップ内容

1回目： EC&Shopify基礎知識+ アカウント作り	<ul style="list-style-type: none"><li>・EC運営における基礎的な考え方</li><li>・Shopifyについて説明（アプリ含め）</li><li>・アカウントの作成</li><li>・テンプレの選び方</li><li>・リーガル情報の入力</li><li>・デザインテンプレの選択</li><li>・翌週までの宿題発表</li></ul>
2回目： 販売ページ作成+ 売るライティング講座	<ul style="list-style-type: none"><li>・商品ページの作り方伝授</li><li>・アカウントの作成</li><li>・自己紹介ページの作り方</li><li>・ライティングの基礎的な考え方講座</li><li>・翌週までの宿題発表</li></ul>
3回目： サイト最終チェック& 使うアプリ紹介	<ul style="list-style-type: none"><li>・各サイトの最終確認</li><li>・運用編に必要な考え方</li><li>・運用のためのアカウント作り (Google広告のアカウント、Facebook広告のアカウント、LINE公式アカウント、Shopify Klaviyoアカウント、Chatyインストール)</li><li>・宿題提供（復習とアカウント作成完結）</li></ul>
4回目： 売するためのページの作り込み	<ul style="list-style-type: none"><li>・売るページ作りのコツ復習</li><li>・Canvaで作る画像の方法</li><li>・売るページの作り込み添削全員</li><li>・宿題提供（売るページ各自見直し）</li></ul>
5回目： オンライン接客を実現する環境作り+ SNSの基礎的な考え方	<ul style="list-style-type: none"><li>・LINE公式アカウントの概要説明</li><li>・Chatyの使用方法的説明</li><li>・オンライン接客するべき理由とやり方</li><li>・意外に知らないSNSの基礎的な考え方</li></ul>
6回目： オンライン広告出稿してみる	<ul style="list-style-type: none"><li>・Google指名検索への出稿方法（Shopifyの場合）</li><li>・Googleショッピングへの出稿方法（Shopifyの場合）</li><li>・運用改善の考え方を伝える</li><li>・宿題発表（広告の設定を完了させる）</li></ul>
7回目： オンライン広告出稿を検証してみる	<ul style="list-style-type: none"><li>・Googleショッピング出稿からの運用方法</li><li>・運用改善の考え方を伝える</li><li>・宿題発表（広告の改善を完了させる）</li></ul>
8回目： まとめ&運用最終チェック	運用について質疑応答90分

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した開発者が  
商品開発について、なんでも答える質問会。

1. 日時	2022年09月08日(木) 14:00-15:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	ネットショップ向けの商品開発を検討している方。
4. 想定される課題	ネットショップのための商品開発で注意すべき点がイマイチわからない。
5. ゴール	ネットショップ販売する商品開発の基礎的な考え方を理解する。
6. 講師	<p>三浦 卓也 氏 (ミウラタクヤ商店)</p> <p>日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコンサル」にてECコンサルティングサービスを提供。</p>
7. 内容	①商品開発について、なんでも答える質疑応答(90分)



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1302/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

自分たちは何者かを振り返ろう

1. 日時	2022年09月09日(金) 15:00-16:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ブランディングについて興味はあるけれど、実際にどんなことをするのか、ブランディング活動を行うことによってどんなメリットがあるのかを知りたい方。 ・ブランディングでの検討をどう自分のビジネスに活かせば良いかを悩んでいる方。
4. 想定される課題	ブランディングが大切だということはなんとなくは理解しているものの、実際に売上や利益に繋がるのかについて懐疑的だったり、効果が分からない(予測できない)、何をやれば良いか分からないといった課題を抱えている。
5. ゴール	受講者の商品やサービスにおいても「ストーリー」があり、しっかりと振り返ることによってそのストーリーを見出すことができると実感できること。
6. 講師	<b>川岸 亮造氏 (株式会社フラクタ)</b>  日系コンサルティングファームにて経営コンサルティング業務に従事した後、2012年に株式会社KOMPEITOを共同創業。2019年まで同社代表を務め、BtoE領域のスタートアップとして注目を集める。2021年に株式会社FRACTAにジョイン。「事業主視点での成長への道筋作り」と「客観的視点でのビジネス支援」両方の経験を生かした視座で、多くの日本企業のブランドDX支援を進めている。 
7. 内容	① 講演 (60分) 導入・アイスブレイク 講義:ウチの商品/サービスには「ストーリー」がないと思いませんか? 講義:まずは自分たちの振り返りがブランディングの第一歩 講義:振り返りの方法  ② 質疑応答 (30分)

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1344/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。



ブランディングフォーマットを使った整理

1. 日時	2022年09月16日(金) 15:00-16:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ブランディングについて興味はあるけれど、実際にどんなことをするのか、ブランディング活動を行うことによってどんなメリットがあるのかを知りたい方。 ・ブランディングでの検討をどう自分のビジネスに活かせば良いかを悩んでいる方。
4. 想定される課題	ブランディングが大切だということはなんとなくは理解しているものの、実際に売上や利益に繋がるのかについて懐疑的だったり、効果が分からない(予測できない)、何をやれば良いか分からないといった課題を抱えている。
5. ゴール	ブランディングフォーマットというツールを使って、自分たちのブランドを整理する方法を理解すること。
6. 講師	<b>川岸 亮造氏 (株式会社フラクタ)</b>  日系コンサルティングファームにて経営コンサルティング業務に従事した後、2012年に株式会社KOMPEITOを共同創業。2019年まで同社代表を務め、BtoE領域のスタートアップとして注目を集める。2021年に株式会社FRACTAにジョイン。「事業主視点での成長への道筋作り」と「客観的視点でのビジネス支援」両方の経験を生かした視座で、多くの日本企業のブランドDX支援を進めている。
7. 内容	① 講演 (60分) 導入・アイスブレイク 講義: ブランディングフォーマットとは 講義: ブランディングフォーマットの活用方法 講義: 事例のご紹介  ② 質疑応答 (30分)



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL: <https://www.canvas-shokokai.jp/event/1357/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

成功する見本市活用セミナー① 事前準備編

1. 日時	2022年09月21日(水) 14:00-15:30	
2. 場所	オンライン (Zoom)	
3. 対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費財(衣食住関連)をお取り扱いの生産者・メーカー・卸売業・商社・サービス業の方。</li> <li>・上記事業者の販路開拓支援を行う商工会経営指導員の方。</li> <li>・まだ見本市に出展したことが無く、これから出展してみたい方。</li> <li>・見本市に出展したことがあるが、イマイチ成果の出し方がわからない方。</li> </ul>	
4. 想定される課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 見本市には出てみたいが、どういったプロセスを踏めばよいかわからない。</li> <li>② 見本市に出展してみたいが、どのような見本市に出展すればよいかわからない。</li> <li>③ 見本市に出展してみたものの、中々成果に結びつかず苦労している。</li> </ul>	
5. ゴール	見本市(B to B)出展までのプロセスや出展までに必要な物事・その準備方法等を理解し、適正な見本市選定を行える状態まで理解いただくこと。	
6. 講師	<p><b>藤波 信義 / 甲州 利勝 株式会社ビジネスガイド社</b></p> <p>▼藤波 信義(ふじなみ のぶよし) 1999年(株)ビジネスガイド社入社。ギフト・ショーキャラクターライセンスや玩具エリアを中心に、幅広い消費財のフェア担当を歴任。数多くのプロジェクトや人気フェア立ち上げに参画、育成の実績を持つ。自治体・地域経済団体支援への造詣も深く、現ギフト・ショー責任者 事業部取締役本部長。</p> <p>▼甲州 利勝(こうしゅう としかつ) 2004年(株)ビジネスガイド社入社。ギフト・ショー生活雑貨・キッチン&amp;テーブルウェア・ガーデンエリアを中心に担当。生活雑貨業界の食品ギフトニーズに対応し、「グルメ&amp;ダイニングスタイルショー」を立ち上げる。自治体・経済団体を中心に事業者フォロー、地域の食をつなぐ質販・ライフスタイル志向のマーケットづくりまい進する。</p>	 
7. 内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 講演(60分) <ul style="list-style-type: none"> <li>・見本市(商談会)とは</li> <li>・全体フロー</li> <li>・目的確認/ゴール設定(定量・定性計画)</li> <li>・出展費用(コスト)</li> <li>・マーケティングプロセス</li> <li>・プロモーション</li> <li>・セールスツール</li> <li>・人員体制と役割分担</li> </ul> </li> <li>② 質疑応答(30分)</li> </ul>	

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1267/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただくことがございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

メルカリShopsセミナー

1. 日時	2022年09月22日(木) 10:00-11:30
2. 場所	オンライン(Zoom)
3. 対象者	① これからECを始めようと思っている事業者の方 ② すでにECを活用しており、新たな販路を作りたい方。
4. 想定される課題	① ECを始めたいが、何からすればよいかわからない ② ECを始めているがなかなか売れない、集客が難しいと感じている ③ ECを始めたが、新たな販路を作りたいと考えている
5. ゴール	メルカリShopsのEC出店・出品等の流れを理解する。
6. 講師	<b>石崎 忠行 氏(株式会社ソウゾウ)</b>  大手旅行会社で国家プロジェクトの事業設計や立上げに従事。また、中央省庁・自治体等の各種計画やプロモーション事業等、幅広い分野で観光立国推進を担った。ソウゾウに入社し、メルカリShopsの自治体や企業等の連携推進担当。
7. 内容	① 講演(1時間) ・EC事業の必要性 ・メルカリShopsのご紹介 ・事業者様の事例 ・出店の手順  ② 質疑応答(30分) ・アンケートのお願い



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1460/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

ブランディングでの検討をビジネスに活かす

1. 日時	2022年09月26日(月) 15:00-16:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ブランディングについて興味はあるけれど、実際にどんなことをするのか、ブランディング活動を行うことによってどんなメリットがあるのかを知りたい方。 ・ブランディングでの検討をどう自分のビジネスに活かせば良いかを悩んでいる方。
4. 想定される課題	ブランディングが大切だということはなんとなくは理解しているものの、実際に売上や利益に繋がるのかについて懐疑的だったり、効果が分からない(予測できない)、何をやれば良いか分からないといった課題を抱えている。
5. ゴール	ブランディングフォーマットで検討した内容を実際の会社施策へと落とし込む方法が理解できる。
6. 講師	<b>川岸 亮造氏 (株式会社フラクタ)</b>  日系コンサルティングファームにて経営コンサルティング業務に従事した後、2012年に株式会社KOMPEITOを共同創業。2019年まで同社代表を務め、BtoE領域のスタートアップとして注目を集める。2021年に株式会社FRACTAにジョイン。「事業主視点での成長への道筋作り」と「客観的視点でのビジネス支援」両方の経験を生かした視座で、多くの日本企業のブランドDX支援を進めている。
7. 内容	① 講演 (60分) 導入・アイスブレイク 講義:ブランディングフォーマットで検討した内容を会社施策に活かす 講義:施策検討としてのカスタマージャーニーマップの活用方法 講義:施策例のご紹介  ② 質疑応答 (30分)



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。


URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1361/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

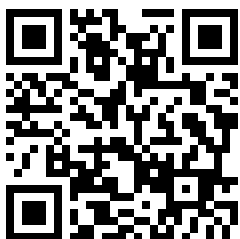
- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

ひとり運営で4期連続年商1億円達成した開発者が  
SNS運用について、なんでも答える質問会。

1. 日時	2022年09月28日(水) 14:00-15:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	ネットショップのSNS担当者
4. 想定される課題	・SNSの基礎的な活用方法が分からない。 ・SNSを施策として始めたばかりだが、成果が出ずに焦っている。
5. ゴール	SNSの種類、活用方法などSNSに関する基礎的な知識が身についた状態。
6. 講師	<p>三浦 卓也 氏 (ミウラタクヤ商店)</p> <p>日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコンサル」にてECコンサルティングサービスを提供。</p> 
7. 内容	①SNS運用について、なんでも答える質疑応答(90分)

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1385/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

自ビジネスでの施策を検討する

1. 日時	2022年09月30日(金) 15:00-16:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・ブランディングについて興味はあるけれど、実際にどんなことをするのか、ブランディング活動を行うことによってどんなメリットがあるのかを知りたい方。 ・ブランディングでの検討をどう自分のビジネスに活かせば良いかを悩んでいる方。
4. 想定される課題	ブランディングが大切だということはなんとなくは理解しているものの、実際に売上や利益に繋がるのかについて懐疑的だったり、効果が分からない(予測できない)、何をやれば良いか分からないといった課題を抱えている。
5. ゴール	ブランディングフォーマットから会社施策に落とし込んだものを、事業計画にどう反映していけば良いかが理解できること。
6. 講師	<b>川岸 亮造氏 (株式会社フラクタ)</b>  日系コンサルティングファームにて経営コンサルティング業務に従事した後、2012年に株式会社KOMPEITOを共同創業。2019年まで同社代表を務め、BtoE領域のスタートアップとして注目を集める。2021年に株式会社FRACTAにジョイン。「事業主視点での成長への道筋作り」と「客観的視点でのビジネス支援」両方の経験を生かした視座で、多くの日本企業のブランドDX支援を進めている。
7. 内容	① 講演 (60分) 導入・アイスブレイク 講義: 事業計画はなぜ必要か 講義: 施策を計画に落とし込む方法 講義: 事業計画のつくり方  ② 質疑応答 (30分)



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/1364/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本セミナーへの受講は事前登録が必要です。  
(事前登録には、CANVASポータルサイトへの会員登録が必要です)
- ② 本セミナーの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容のSNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、著作権・肖像権侵害として対処させていただく場合がございます。
- ③ 本セミナーでは受講証明書の発行はございません。
- ④ セミナー終了後にアンケートがございます。ご協力をお願い致します。