

【実践型 経営寺子屋】 お申し込みフォーム

一人で前に進もうと頑張っている、一人型経営者・個人事業主のあなたへ。

アフターコロナ、不景気、客数減少など、僕たち経営者にとって、現状は決して優しい物ではありませんよね？

そんな中、あなたもきっと何とか、

『お客様を増やしたい！』『売上を上げたい！』

と頑張っているのではないのでしょうか？

でも…

一人ではなかなかこれといったアイデアが思いつかない、思っても何から手を付ければ良いか迷っているうちに時間だけが過ぎてしまっている。結果的に動けないなんてことは誰でもあることです。

実は、僕もそうでしたし、ほとんどの経営者が同じです。

じゃあ、どうしたら良いの？

自分の頭の中だけでは思いつかないアイデアを、みんなで出し合うことで、

『動きたくなる施策』を見つけ出す。

それを仲間である塾生同志が互いに応援し合える場。

そして、そこに行くまでの、ビジネス力、特に売上を上げるために必須な

『マーケティング』という集客から買い上げに繋げる導線の作り方を事例をもとに学ぶことができます。

つまり、この『経営寺子屋』では…

『経営寺子屋の3つの特徴』

①ビジネス力を強化できる！

事例から学ぶことで、現場で使える生きたノウハウを身に付けることができます。

② 動きたくなる新しいアイデアが見つかる！

お互いにビジネスの相談をすることで、新たなアイデアが生まれ、ビジネスの可能性に気付き、動きたくなるアイデアが見つかります。

③ 応援し合える大切な仲間ができます！

一緒に学ぶ、相談し合う、意見を交わし合うことで、人生の中で大切な仲間ができます。

もし…

あなたが上記の3つのうち1でも当てはまれば、ぜひ一度無体験に参加してみることをおすすめします。

経営寺子屋 当日の流れ(2時間)

経営寺子屋は1回あたり2時間です。

前半の1時間は、事例をもとにした集客、マーケティングについて学びます。

例えば、

『知り合いを顧客に変えるリマインドチラシの作り方』

『提携で新規客に困らない自動型集客方法の作り方』

『半不労所得を生み出すサブスクモデルの作り方』など。



休憩(5分)



後半は、【作戦会議】という名の、お互いのビジネスの課題を話し合います。

相談者、司会者、書記を決め、集客、売上などの課題について話し合います。

アイデアを出し合うことで、相談者、相談される側もビジネスセンスが自然と磨かれます。

当日2時間の終了後、毎回グループをつくり、振り返り、書記内容の共有も行っていますので、復習、参加者同志のコミュニティーにもなります！

今後の経営寺子屋『コンテンツ』予定

- ☑すぐに始められる！『SNS集客』のコツ
- ☑0から始められる！『ネット集客』のイロハ
- ☑会社にお金を残す！『節税対策』のポイント
- ☑0円で集客できる！ 提携型集客の『TK集客』メソッド
など集客、売上を上げる内容が盛りたくさん！

さらに塾生さんに講師として活躍していただいています。

そして、外部講師を招いての特別講演も企画中です！

【経営寺子屋の開催場所】

札幌、仙台、渋谷、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡、久留米、沖縄(8/30開校)リアル寺子屋と、さらにオンライン寺子屋も開催中！

ハイブリッドなので、オンラインで各地寺子屋に参加できます！

1 月開催

○日時 2023 年 1 月 17 日 (火) 15:00-17:00

○定員 20 名

○申込 URL

<https://www.evawat.com/event-check?event=3943&event-facility=3951>



2 月開催

○日時 2023 年 2 月 22 日 (水) 15:00-17:00

○定員 20 名

○申込 URL

<https://www.evawat.com/event-check?event=4109&event-facility=4117>



3 月開催

○日時 2023 年 3 月 22 日 (水) 15:00-17:00

○定員 20 名

○申込 URL

<https://www.evawat.com/event-check?event=4108&event-facility=4116>



4 月開催

○日時 2023 年 4 月 26 日 (水) 15:00-17:00

○定員 20 名

○申込 URL

<https://www.evawat.com/event-check?event=4110&event-facility=4118>

