4 事業創出活動 ❑産業振興分野

ビジネスカフェあきんどひろば in 大津

【概要】

平成 26 年 6 月 20 日を第 1 回として全 4 回開催

「滋賀県の起業家集まれ」の声掛けのもと、起業に必要なヒント、アイデア、秘訣等を指導。

場所：滋賀大学大津サテライトプラザ　〒520-0056　大津市末広町 1-1（JR 大津駅前　日本生命大津ビル 4 階）

主催：滋賀大学社会連携研究センター・(公財)滋賀県産業支援プラザ

参加費：無料（交流会参加の場合は 500 円）定員：30 名

参加実績：（単位：人）

	第 1 回	第 2 回	第 3 回	第 4 回
セミナー	34	23	31	35
交流会	21	19	16	18

セミナー参加者の交流を深めることを目的に開催された、セミナー終了後の交流会も盛況であった。

（文責　特任教授　若林　忠彦）

【詳細】

第1回

日時	平成 26 年 6 月 20 日（金）　15:00～17:30
テーマ	「広告費を抑え、売上向上につながる 集客メソッドに学ぶ起業成功の秘訣」
講師	㈱バルワード　代表取締役　桜井　茶人（さくらいさと）氏 プロフィール：事業内容は集客コンサルティング、リスティング広告の運用など。年間の広告費運用額 3 億 8 千万円、新規顧客の獲得数を 463%、他社から乗換されたクライアントは 100%費用対効果改善に導いた実績を持つ。
参加実績	セミナー参加者 34 名、交流会参加者 21 名
内容	リスティング広告とその運用について。 ・なぜ、PPC 広告は効果が高いと言われているのか　・3C 分析　・LTV とは　・成約までの流れ ・検索連動広告　・コンテンツ向け広告　・ビジネスを始めるということ　等
参考 URL	http://www.shigaplaza.or.jp/bizcafe_otsu20140620/（ビジネスカフェ告知 HP）

【第 1 回セミナーの様子】

第2回

日時	平成 26 年 7 月 31 日（木） 15:00～17:30
テーマ	「未来のキャビンアテンダント(CA)を育て、業界トップクラスの成果をあげる経営戦略」
講師	株式会社 A.R.T 代表取締役 和田 雅子氏 プロフィール：大学を卒業後、シンガポール航空に入社し、客室乗務員としてシンガポールに在住。その経験を活かしてエアラインスクールを設立。これまでも多数の外資系エアラインの採用代理業務を手がけ、10 年以上のキャリアで 1 万人以上の面接に携わってきた。大学では非常勤講師としてホスピタリティ学を担当。
参加実績	セミナー参加者 23 名、交流会参加者 19 名
内容	会社の立ち上げと成長過程、特に逆境から立ち直り成長するための経験談や、長く続く会社に必要な人脈なスキルについて。 ・社長だけが優秀でも会社は長く生きていかない ・経理など外部に丸投げにしがちなことほど、一度は中心人物が管理をやっておく ・どんなに有名なところから独立しても自分には知名度がない（＝わかりやすい PR が大切） 等
参考 URL	http://www.shigaplaza.or.jp/bizcafe20140731/

【第 2 回セミナーの様子】

第3回

日時	平成 26 年 10 月 3 日（金） 15:00～17:30
テーマ	「これだけはやっちゃいけない！！ 倒産事例から学ぶ事業成功のポイント」
講師	国立大学法人 滋賀大学 社会連携研究センター 特任教授 若林 忠彦氏
参加実績	セミナー参加者 31 名、交流会参加者 16 名
内容	実例から見る企業倒産の原因、事業再生のポイント ・急成長で仕事が増え、それに対応するために雇用したが、組織になっていないので崩壊する ・1 人で起業し 4 人、5 人と雇用が増えたときの社員のグリッド ・外部から人を招聘したとき、外部人員を重用しすぎ生え抜きの人材が腐る 等
参考 URL	http://www.shigaplaza.or.jp/bizcafe20141003/

【第 3 回セミナーの様子】

第4回

日時	平成 27 年 2 月 24 日（火） 15:00～17:30
テーマ	「メールの書き方・送り方でネット販売 5 億円を達成したノウハウを教えます。」
講師	株式会社ブックスタンド 代表取締役 笹本 正明氏 プロフィール：大学卒業後、信用金庫に就職。約 10 年法人融資担当営業として従事。その後、畑違いの住宅リフォーム会社に転職し、営業・管理職を経験。社内ウェブ担当としてウェブサイトの更新や、ポータルサイトの運用（ホームプロ）、リスティング広告の出稿を経験する。2009 年 7 月に独立し現在に至る。
参加実績	セミナー参加者 35 名、交流会参加者 18 名
内容	メールを送る12のポイント、メール営業と成約の獲得について ・見たらすぐに返す（信頼の獲得、返し忘れ防止） ・返事がすぐに返せないときは「〇日までに連絡します」と一報入れる ・クライアントが興味を強く持っている最初の 7 日間はメールを送り続ける
参考 URL	http://www.shigaplaza.or.jp/bizcafe20150224/

【第 4 回セミナーの様子】