

## 個人企業，中小企業向けセミナー

# 今からできる事例から学ぶ実践的取組み

近年，新たなビジネスの手法として注目されているコース・マーケティング(寄付付き商品販売)について，実践されている株式会社カスタネットの方を講師にお招きし，実践事例をご紹介します。

また，メディア側から見たお店のあり方について，京都リビング新聞社の方を講師にお招きし，事例をご紹介します。

今後の皆様のビジネスのヒントになればとセミナーを開催させていただきます。

日時

平成24年

3月21日(水)午後2時～午後4時

場所

京都産業会館2F 第3会議室

京都市下京区四条通烏丸西入る函谷鉾町80番地

(☎075-255-6655(財)京都中小企業振興センター)

定員

30名(定員を超える場合は抽選とさせていただきます。)

### ■第1部 午後2時～午後2時50分

#### 個人企業，中小企業ができるコース・マーケティング入門講座

寄付付き商品を販売することによって，一般消費者や社会・企業からの視点が変わり売上げが上がったことやメディアに取り上げられたことなど，事例を紹介いただきます。

※コース・マーケティング(コース・リレーティッド・マーケティング)  
寄付付き商品販売。企業の社会問題や環境問題などへの積極的な取り組みを対外的にアピールすることで顧客の興味を喚起し、利益の獲得を目指すマーケティング手法。社会的貢献とビジネス目標の達成を同時に実現しようという考え方。

講師 株式会社カスタネット 代表取締役・社会貢献室長 植木力氏



1958年京都府宮津市生まれ。京都府立峰山高等学校卒業後、航空自衛隊に入隊。  
1982年大日本スクリーン製造㈱に転職。  
工場の購買、開発本部管理課長などの管理系の仕事に従事する。  
2001年社内ベンチャー制度によりオフィス用品販売会社㈱カスタネットを創業。  
ベンチャー企業としては、日本初の社会貢献室長となり、カンボジアに小学校寄贈、町家の無料開放など、ビジネスと社会貢献が融合する姿(ソーシャルビジネス)を追い求めている。  
著書『事業の神様に好かれる法17カ条』(かんぼう)、『小さな企業のソーシャルビジネス』(文理閣)

■休憩 午後2時50分～午後3時(名刺交換などにご利用ください。)

### ■第2部 午後3時～午後3時50分

#### 「繁盛店がやっている広告の打ち出し方」

～広告で顧客の心理的壁を取り除け～

講師 京都リビング新聞社 中林徹郎氏

■閉会 午後3時50分～午後4時(アンケート記入，名刺交換などにご利用ください。)

FAX送信方向

FAX:075-251-1202

参加申込書(締切:平成24年3月16日(金)必着)

フリガナ	
お名前	
店舗名又は会社名	
電話番号・FAX番号	
E-mailアドレス	

申込方法

- ①氏名, ②お店の名前(会社名又は団体名),  
③E-mailアドレス, ④電話番号を明記して,  
E-mail又はFAXでお申込みください。

申込先

京都市産業観光局商工部商業振興課

E-mail: [shogyo@city.kyoto.jp](mailto:shogyo@city.kyoto.jp) F A X:075-251-1202

申込締切

平成24年3月16日(金)必着

■お問い合わせ

京都市産業観光局商工部商業振興課(担当:塩野・吉田)

電話:075-222-3340 FAX:075-251-1202