



元気塾



1 11/26 (火) 18:00-20:00

「販路拡大策」と「価格」を考える！
 昨今の歴史的円安や物価高をはじめ、事業者を取り巻く経営環境は目まぐるしく変化しており、事業者には経営力の底上げが求められています。

今回のセミナーでは、事業の成長に欠かせない2つのテーマで講習会を企画しました。1日目の講義では、販路拡大策として「SNSで活用できる写真の撮り方&デザイン編集」を、2日目は、自社商品・サービスの「価格の適正化」について講師と深掘りしていきます。

この機会にぜひご参加ください！

講義内容

講師プロフィール、
 講義内容は裏面をご覧ください

会場

Aスクエア 1階会議室
 (〒756-0824 山陽小野田市中央2-3-1)

対象

経営者及び役員、後継者、
 幹部社員の方(会員・非会員問わず)

定員

25名まで(先着順)

申込方法

下記、受講申込書をご記入の上、
 FAX又はメールでお申込みください

1
日
目

11/26 (火) 18:00-20:00

今ドキ販路の広げ方！



『写真撮影 × Instagram × キャンバ』

講師 Studio ECHO 代表 児玉 一成 氏
 ぱんだんしょこら 代表 吉野 貴普 氏

2
日
目

12/11 (水) 18:00-20:00

コスト上昇が止まらない今こそ考えよう！



『適正価格の決め方&価格改定の進め方』

講師 うのコンサルティング 代表
 中小企業診断士 上村 紀子 氏

主催・お申し込み・お問い合わせ先
 小野田商工会議所 (Aスクエア)

- 〒756-0824 山陽小野田市中央2-3-1
- TEL : (0836) - 84 - 4111
- FAX : (0836) - 84 - 4180
- Mail : host@onoda-cci.or.jp



受講申込書

| | | | | | |
|---------------|----|----|-------------|-------------|-----------------|
| 事業所名 | | | | TEL | |
| 所在地 | 〒 | | | E-mail | |
| ふりがな 受講者氏名 | 年齢 | 性別 | 参加希望 (○印) | | 当日連絡先 (携帯電話) |
| | | | ① 11/26 (火) | ② 12/11 (水) | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

※ご記入頂いた内容は、当事業の参加者把握のために利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがございますが、第三者に公開するものではありません。個人情報の取扱いにつきましては、小野田商工会議所個人情報保護方針に基づき対応致します。

1
目
目

11/26 (火) 18:00-20:00 / 1F 会議室4・5

今ドキ販路の広げ方！『写真撮影×Instagram×キャンバ』

テーマ

構図で変わるあなたのInstagram投稿！
(第1部 18:00-19:00)

内容

- ・ 写真の構図の基本である「三分割法」について
- ・ その他の構図について
- ・ Instagramへの応用

※当日はスマホをご持参ください



講師

Studio ECHO 代表
児玉 一成 氏
Kodama Kazunari



フォトグラファー
動画クリエイター

京都の芸術大学を卒業後、婚礼業界でカメラマンとして勤務。その後、山口に戻り、婚礼業界で10年勤務した後に独立。個人事業主として写真と動画の撮影および編集を業務とする。令和4年山口県よろず支援拠点コーディネーターに就任。

テーマ

魅力が伝わるSNSデザインの作り方！
(第2部 19:00-20:00)

内容

- ・ InstagramとLINE公式アカウントの違い
- ・ SNSを活用した集客のコツ
- ・ デザインアプリ「Canva (キャンバ)」活用法

※可能な方はスマホorタブレットorパソコンをご持参ください



講師

ぱんだんしょくら 代表
吉野 貴普 氏
Yoshino Takahiro



グラフィックデザイナー

1983年出雲生まれ。飲食店、デザイン会社、印刷会社を経て2018年に独立。行政・病院・企業・個人店舗などのロゴやキャラクター、紙媒体のデザイン・ディレクションに携わる。山口県よろず支援拠点コーディネーター/Canva公式クリエイター。ぱんだまっくら。

2
目
目

12/11 (水) 18:00-20:00 / 1F 会議室2・3

今こそ考えよう！『適正価格の決め方&価格改定の進め方』

テーマ

コスト上昇が止まらない今こそ考えよう！
適正価格の決め方&価格改定の進め方

内容

- ・ 物価上昇と価格転嫁の現状
- ・ 適正価格を決めるときのポイント
- ・ 価格改定を進めるときの手順と準備
- ・ 交渉・告知のコツと事例紹介
- ・ 値上げに成功した売り方



講師

うのコンサルティング 代表
上村 紀子 氏
Uemura Noriko



認定経営革新等支援機関
中小企業診断士

平成元年、兵庫県姫路市出身。新卒で大手食品スーパーへ入社。部門チーフや副店長職を経験した後、山口県内の部下100人規模の店舗に異動となり、26歳で店長職を任命される。そこで培った店舗運営やマネジメントに関する現場経験を活用するため中小企業支援の道を志す。令和5年、山口県よろず支援拠点に入所。価格転嫁サポーターとして、価格に関するお悩みを中心に経営支援を行っている。

◇得意分野

マーケティング、販売促進、経営改善、
創業支援、事業計画策定、組織・人材開発