

SNS・チラシ・ホームページ、いろいろ取り組んでいるのに

狙った成果が得られていない

中小企業・小規模事業者の方へ

(会員・非会員問わず)

同じ商品サービスなのに
「選ばれる・選ばれない」
の差が生まれるのはなぜ？

新しい集客施策に
手を出す前に！
確かめておきたい
ことがあります

講師：北田 健太氏
中小企業診断士

限られた人員でも成果を出す デジタル集客セミナー

～今の集客で最初に見直すべき場所が分かる2時間～

2026年
11月13日(金)
14:00-16:00

最低賃金の引上げや物価高騰、人手不足などの事業環境変化により、多くの中小企業・小規模事業者では限られた人員と予算で新規顧客を獲得し、売上を拡大することが重要な経営課題となっています。

本セミナーでは、ホームページ・SNS・チラシなどの販路開拓手法を見直し、自社に合った効果的なWebマーケティングの取り組み方を学ぶことで、集客力向上と売上拡大につながる実践的なポイントを解説します。

セミナー内容

- ・物価高騰・人手不足などの事業環境変化が販路開拓に与える影響
- ・限られた人員・予算でも新規顧客獲得を進める販路開拓の考え方
- ・売上拡大につながる「集客3要素」の見直しと改善ポイント
- ・SNS・チラシ・ホームページを活用した低コストで実践できる販路開拓手法
- ・集客改善ファーストアクション

講師 北田 健太氏
(ステイミュラス㈱ 代表取締役)

中小企業診断士。独立当初、集客に苦しんだ経験を持ち、学びと実践を繰り返し克服。脳科学・心理学を用いた再現性ある手法に定評があり、年間300件の売上向上に関する相談対応をしている。また、金融機関・商工会議所・中小企業支援センター・大学など、年間110日以上登壇し、自身の手法を伝えている。

こんな方におすすめ

- ・「何から手を付ければ良いか分からない」とお悩みの方
- ・SNSやホームページを更新しているのにお問い合わせが増えない方
- ・人手不足でも無理なく集客・販路開拓に取り組みたい方
- ・年末・年始に向けた集客強化や中長期的な売上アップを目指したい方

スマートフォンで簡単申込
お申し込みはこちら

締切 **11月12日(木)**

<https://forms.cloud.microsoft/r/3Zj6X1Gkm0>



限られた人員でも成果を出す デジタル集客セミナー

～今の集客で最初に見直すべき場所が分かる2時間～

参加費

受講料無料

申込み

表面QRコードからお申し込みください

定員

30名
(先着順)

締切

2026年11月12日(木)
(定員になり次第締め切りいたします)

会場

飯能商工会議所 大会議室
(飯能市本町1-7)

物価高騰や人手不足に負けない！ デジタル集客 個別相談会

～自社に合った販路開拓の優先順位が分かる90分～

セミナーで学んだ内容を「知識」で終わらせず、「実践」につなげるための個別相談会です。

物価高騰や人手不足などの事業環境変化の中、限られた人員や予算で販路開拓を進めるには、自社に合った取り組みを見極め、優先順位を付けて実行することが重要です。

個別相談会では、セミナー内容を踏まえながら、ホームページ・SNS・チラシなどの情報発信の現状を講師が確認し、貴社の課題や強みに応じた集客改善策や販路拡大の方向性を具体的にアドバイスします。

年末・年始に向けた集客強化や中長期的な売上アップ等についてご相談いただけます。

対象

事前にセミナーを受講された方を
はじめ、自社の情報発信や販路開拓
を見直したい中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)

定員

4社
(先着順・事前予約制)

参加費

相談料無料

会場

飯能商工会議所 会議室
(飯能市本町1-7)

相談日時

2026年11月25日(水)
① 10:30～12:00
② 13:00～14:30
③ 14:30～16:00
④ 16:00～17:30

申込み

表面QRコードからお申し込みください

締切

2026年11月12日(木)
(定員になり次第締め切りいたします)

注記

※本セミナーおよび個別相談会は、特定の商品・サービスの勧誘、販売又は契約締結を目的とするものではありません。
※ご記入いただいた個人情報は、本セミナー及び個別相談会の運営、関連する事業案内のために使用し、それ以外の目的には使用いたしません。

【事業環境変化対応型支援事業】
主催：飯能商工会議所
〒357-0032 埼玉県飯能市本町1-7
TEL：042-974-3111

協力：飯能信用金庫 飯能中央 支店
東飯能 支店
飯能南 支店
埼玉りそな銀行 飯能 支店