

\\ 知ってトクする // お 得 な 情 報 コ ー ナ ー

ウインクあいち14階にあるよろず支援拠点ってなあに？

皆様こんにちは！名古屋駅前の「ウインクあいち」14階にある「愛知県よろず支援拠点」のチーフ・コーディネーターの多和田です。

企業の皆様、もう「私たち」をお使いになられたでしょうか？「私たち」よろず相談所(支援拠点)は平成26年6月2日に公益財団法人あいち産業振興機構内にオープンして丁度3年がたちました。この3年間、私は多くのコーディネーターの専門家とともに中小企業・小規模事業者の方の経営相談に応じ、「街の総合医」としての役割を担ってきました。

「よろず」って名前、古臭いですか？若い方々にはちょっと引かれてしまそうですが、「よろず」とは「万」のことで、「万の神」とか「万承ります」などと使われ、千の10倍(当り前!)、非常に数が多いこと、種類や形がさまざまであることを意味します。まさに、私どもは、「全ての方々の、経営上のいかなる相談事にも、万度(よろずたび)すなわち何回でも無料!」で応じている相談所なのです。

私どもは国の施策方針により全国に1か所一斉に設置されました。最大のミッションは、行列ができる拠点相談所になることです!販路拡大のみならず、すべての中小企業の経営課題に応えることですが、私どもにも限界がありますので、その場合には最適な支援人材や専門家をご紹介します。

愛知県では名古屋の他に、昨年5月に豊橋駅から徒歩3分のビル内(旅券センターと同じフロア)に「豊橋サテライト」を新規オープンしました。名古屋には14名のコーディネーターが、サテライトには10名のコー

ディネーターがそれぞれの専門分野で相談に応じています。新設効果もあって昨年度の相談来訪者数は総計3,500者を超える実績で、これは全国的にもトップクラスと自負しています。

私どものモットーは「とにかく親身に聞く!納得されるまで伴走型支援をする!専門家一人の力ではなくチーム力で課題を解決する!」ことです。とにかく敷居は低く、数をこなすのではなく、満足していただける相談をこころがけていますので、「どこに相談したらよいかわからない」「こんなことでも相談できるのかしら」とお悩みの個人経営者始め、「海外展開したい」「技術上のアドバイスを受けたい」という中堅クラスの企業の方も、まずは一度お電話ください。

4年目となる今年度は特に、事業承継の分野を重点項目にしていますので、セミナー開催時の講師派遣などにもご活用ください。

お待ちしております!

Profile

多和田 悦嗣
愛知県よろず支援拠点 チーフ・コーディネーター



【お問い合わせ】
愛知県よろず支援拠点
〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目4番38号
ウインクあいち14階
電話：052-715-3188
https://www.facebook.com/aichi.yorozu

子育てママに適したバランスのビジネスとは？

近年、女性の起業はかなり身近になってきています。今まで「起業は遠いもの」と思っていた方も、一度「起業」という選択肢について考えてみてはいかがでしょうか。

女性が起業するメリットとして、以下の3つが考えられます。

(1)自分のペースで仕事ができる
多くの女性は結婚や出産でそれまでのキャリア形成が大きく変わることがあります。出産期には仕事を休む必要がありますし、育児や家事はまだ女性に役割の多くを担っている現状があります。

そんな中で、工夫次第で仕事の量を調整したり在宅で仕事ができたりなど、育児や家事との両立が比較的可能な方法が「起業」といえます。

(2)“好き”や“得意”を仕事にできる
趣味が高じて起業にたどり着く方も多くいらっしゃいます。また、取得した資格を活かして、独立して仕事を始める方もいるでしょう。自分で“やりたいこと”を仕事にできることが、何ととっても魅力です。

(3)環境に左右されにくい
“手に職”を持っていれば、例えばパートナーの転勤や家庭の都合で住む場所が変わったとしても、また始めることができます。今ならネットショップを利用するなど、場所を問わず開業することも可能です。

子育て期の女性の再就職を支援する「学び舎mom」では、再就職前の子育て女性が、社会復帰への一歩を踏み出すためのセミナーやイベントを開催しています。

ご自身のスキルを活かした起業を希望される方には、「女性起業道場」を毎年開講しています。起業に興味があるけど一歩踏み出せない、不安があるという方にもお勧めの起業に関する基礎的な内容で構成しています。

また、企業への再就職を希望される方には、弊社の【ママ・シューカツ部】をご紹介します。【ママ・シューカツ部】では、「子どもが未就園児のため、預け先が確保できない」「幼稚園児のため、短時間でしか働けない」など、ママの就労を阻む要因を分析したうえで、「子連れ」「在宅」「短時間」「転勤族」「扶養内」の5つの条件のいずれかを満たす仕事を提供しています。

Profile

伊藤 祐子
株式会社グローバルママ・ゲートウェイ企画運営担当マネージャー。
女性の夢の実現を支援する「ドリームマップ講座」認定講師およびコーチ、フシリテーターの資格を保有し、女性のライフスタイルに寄り添った再就職支援のお手伝いを行っている。
同時に育児支援団体ママスタート・クラブ副代表兼緑支部代表として、2010年よりママ向け・親子向け講座を各種企画・運営。
講座・イベント参加者は延べ5,000人以上。高齢者施設訪問や親子ごみひろいなど、社会貢献活動にも注力している。



【企業情報】
株式会社グローバルママ・ゲートウェイ(学び舎mom)
名古屋市中区新栄二丁目11番2号 新栄ソレイユビル 3F 302号室
http://manabiyamom.com/
TEL:052-720-5489

セミナーの成功とは何か？

私が「セミナービジネスプロデューサー」という肩書きでセミナーの専門家として活動し始めてから約3年が経ちますが、「セミナーの成功」とは何を指すのでしょうか？

私は3つの側面があると考えています。その3つの側面とは、『集客』『収益』『継続』です。

つまり、
・ターゲットとなる参加者を集客するにはどうしたら良いか？
・十分な収益を残すにはどうしたら良いか？
・単発で終わるのではなく、継続的に開催していくためにはどうしたら良いか？

という3つが「セミナーの成功」に繋がっていきます。そして、この中で最初にぶつかる壁といえば、やはり「集客」です。企画したセミナーに来ていただく、ということは簡単なことではありません。

特に私が主催しているビジネスセミナーにおいては参加費をいただいているので、その上でセミナー会場までお越しいただく、ということなので明確なメリットを感じていただかなければ、参加申込まで至らないのです。

セミナーに参加いただくということは、「お金と時間を投資いただく」ということです。

しかも、誰でも良いという訳ではなく主催者や講師が設定した「ターゲット」となる方にお越しいただくことが必要です。

しかし!世の中には「誰もがターゲットですよ!」というセミナーで溢れているなと感じます。そして、そのようなセミナーは例外なく集客に苦戦しています。もしあなたが集客に苦戦しているとしたら、それは「ターゲットを絞りきれていない」ということが原因かもしれません。

「このセミナーに参加すると最も価値を感じるの、どんな人だろうか?」一度自分自身に問いかけてみてください。この質問の答えがあなたの「集客力」の改善にきつと繋がると思います。是非試してみてくださいね!

Profile

東橋 達矢
セミナープロデューサー株式会社 LEGEND PROJECT 代表取締役CEO
東京や大阪で活躍する「セミナー講師」や「セミナー主催者」が多い中、セミナービジネスが難しいと言われる名古屋での開催に拘り、高いセールス能力と集客力を兼ね備えた「ハイブリッドセミナー」ビジネスプロデューサーの育成に力を入れている。



【主な実績】
・セミナー主催390件、セミナー集客数2743人、プロデュースした講師40人以上(2017年5月11日時点)
・最大で70万円という高単価商品を、50本以上販売
・日本ナンバー1のセミナー会社とコラボすることに成功
・レンタルオフィスブランドで世界最大手の会社とコラボして、セミナー展開

セミナー講師向けのブログ記事をセミナーポータルで配信します。

ブログ記事には、下記のURLよりアクセスできますので、閲覧いただけますと幸いです。現在、東橋達矢様にご寄稿いただいております。ブログ記事をご寄稿いただける方も募集しております。



<http://www.seminar-portal.org/blog>

北区大曽根の女性専門家がしっかりサポート!
～会社設立・建設業許可申請・介護事業者指定申請など～



土日祝・夜間もOK! お気軽にお問い合わせ下さい!
アステル行政書士事務所 丹所 美紀(たんしょ みき)
☎:052-325-7160

ピックアップセミナーに掲載しませんか？

名古屋セミナー通信には「セミナーカレンダー」のページがあります。無料でセミナー情報を掲載できますが、セミナーの内容や会費等が掲載できません。ですので、もっと情報を入れたい、目立たせたいという方のために「ピックアップセミナー」ページを新設しました。1ページあたり8ワク、1ワク(約6cm×9cm)あたり6千5百円(税込)の掲載料がかかりますが、確実に目立ちます。

お申し込みはコチラからどうぞ
「ピックアップセミナー」
掲載申込みフォーム



カレンダーへの掲載(無料)はコチラから
「名古屋セミナー通信」
情報掲載申込みフォーム



お申し込みが終了したら、掲載料のお支払いをお願いします。毎月お申し込みは奇数月の月末です。

<掲載料のお支払い先>

三井住友銀行 名古屋栄支店(408)普通口座 1946823 一般社団法人 東海中小企業支援協会 ※振込手数料は振込者負担でお願いします。

