

販路開拓でお悩みの皆さま必見!!

補助金活用にも役立つ



社長の

MOBIO

3活

※ここでいう「社長」とは社長マインドをもったすべての人を指します。

販路開拓をしたいと思っている社長さん
このようなお悩みはありませんか？

展示会で
成果がでない。
販路を広げたいが。

営業できるのは
じぶんだけ。
人が足りない。

全社員、
目標に向けて**思い**を
共有化したい

MOBIO社長の3活なら…

そのお悩み解決します！

お悩み1

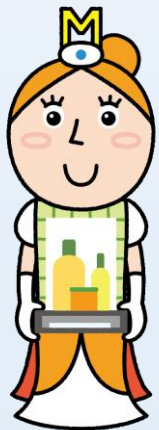
金属加工業

展示会にできれば**受注**できると思ったのに
まったく**成果がなかった**……



展活
が最適

解決策



展示会の**流れ**を知り、
コンセプトを明確にすることで、
成果を出すことができます。



喜びの声

「誰の」「どんなお困りごと」を「どう解決」するかを考えたことで
伝わる**展示**になり、多くの**問合せ**をいただきました。

お悩み2

繊維機械メーカー

会社の経営も**営業も自分**しかできない。
もっと営業したいが、**人がいない。**



デジ活
が最適

解決策



HPは育てることができます。
受注できるHPに育てましょう。



喜びの声

HPは**単なる会社案内**だと思っていました。**定期的**に**集まる**ことで
モチベーションが**維持**できて**問合せ**が**増え**てきました。

お悩み3

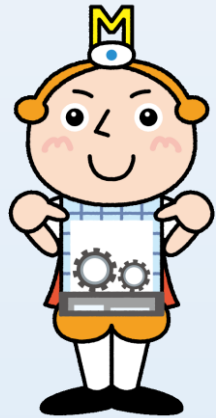
紙加工業

会社の**目標**に向けて、**社員全員**で取り組みたいけど、**想**いが伝わらない



部活
が最適

解決策



考えの見える化、伝えると伝わるの違い
理屈と実践で理解することが重要です。



喜びの声

「何のために」「誰に」「何を伝えたいのか」を整理し発表、意見をもらうことで多くの気づきがありました。**受け手の視点**という意味が解ってきました。

お悩み4

樹脂加工業

新分野展開したいけど、予算が厳しい。
補助金も難しい。



どうということ？
と思ったら



説明会
に参加

解決策

目的、課題解決の整理、ストーリーを明確にすることで、
伝わる資料が作成できます。補助金申請にも役立ちます。

喜びの声

1つの資料が、展示会、チラシ、HP、動画などに展開できる
ことを知りました。大いに活用しています。

MOBIO社長の3活概要

※ここでいう「社長」とは社長マインドをもったすべての人を指します。

展 活	取引につながる 展示会 (リアル・オンライン) の作り方と 応用・展開の方法
デジ活	取引につながる問合せがくる HP を 育てる ための サイト制作・アクセス解析
部 活	目的に合わせた 伝わるメッセージ の作り方

いずれも**連続講座**(4-5回)と**自主勉強会**で**一年**かけて行います。

御社に合うタイプの「活」でご参加ください。

MOBIO社長の3活 スケジュール

2021年度 展活 定員8社（1社2名まで）

項目	内容	月日	曜日
説明会	3活合同説明会	4/14	水
第1講	展示会基本：展示会研究（成果の出る展示会とは。リアル・バーチャル）	5/17	月
第2講	コンセプト：目的を明確にするワークショップ	5/26	水
第3講	資料作成：PPT、PPT動画	6/22	火
第4講	チラシ制作・ブース検討	7/26	月
個別指導	模擬ブースチェック（任意）	8-10月	
見学会	展示会见学会（関西機会要素技術展）	10/7	木
第5講	出展後の行動計画 講義・ワークショップ	3/4	金

2021年度 デジ活 定員6社（1社2名まで）

項目	内容	月日	曜日
説明会	3活合同説明会	4/14	水
第1講	コンセプトメイキング	6/3	木
第2講	集客、サテライトサイト内容検討	6/17	木
第3講	サイト作成	7/2	金
第4講	サイト発表、ウェブ解析	8/19	木
第5講	経過報告（更によくするための施策検討）	9/22	水
自主勉強会	（月1回）	10-1月	
成果発表会		2/18	金

2021年度 部活 定員5社以上

項目	内容	月日	曜日
説明会	3活合同説明会	4/14	水
第1回	目標設定（目的と対象）課題をシェア	6/10	木
第2回	手法検討（媒体と主題、表現方法）	7/8	木
第3回	内容検討	8/12	木
第4回	宣言（2月までの行動を宣言）	9/9	木
自主勉強会	（月1回）	10-1月	
成果発表会		2/10	木

御社に合うタイプの「活」はどれですか？



MOBIO社長の3活にご興味ある方へ

説明会を開催します。

日時：2021年4月14日（水） 13：30-15：00

4/14
(水)

- ・ 来場者が少ない、バーチャルやオンラインに対応しなはいけない展示会で成果を出したい。
- ・ 訪問できず訪問営業が困難なため、HPから受注に繋げたい。
- ・ 目標に向けて社内で意識統一して取組みたい。

そんな方にはぜひ、MOBIOの3活をお勧めします！

この3活で取り組むことは、いずれも目標に向けて「誰に」「何を」「どのように」伝えるのかを考え、実践していただきます。

これは、補助金申請を作成する際にも役立ちます。

ゴールに合わせた3つの入り口を作りました。

すべて受講する必要はありません。どれか一つ取り組むだけでも応用が可能になります。

MOBIO社長の3活は、補助金の活用にも通ずる「MOIBO社長の3活」とはどんなものか、その考え方とそれぞれの事業説明をいたします。

一部 プチセミナー「MOBIO社長の3活で環境変化に打ち勝とう！」

加藤慎祐さん／加藤中小企業診断士事務所 <https://kato-rmc.biz/>

二部 3活概要紹介

展活 大島節子さん／有限会社マルワ什器 <https://www.tenkatsu.net/>

デジ活 坪内利文さん／ゆうきカンパニー株式会社 <https://yukicom.jp/>

部活 中島公次さん／有限会社中島事務所 <https://www.omo-i-tsutaeru.com/>

会場：MOBIO北館3階 309会議室（定員15名） ※オンライン開催もいたします。

詳細・申込：<https://www.m-osaka.com/jp/whatsnew/detail/003280.html>



申込・お問合せ
お待ちしております！

MOBIO常設展示場

E-mail info@m-osaka.com

TEL 06-6748-1011

HP <https://www.m-osaka.com>

