

<9月期> 無料説明会 & 発明勉強会

開催日時：平成 26 年 9 月 7 日(日) / 13:30~16:00

開催場所：東京都新宿区若松町 12 番 6 号(若松地域センター2階/第2集会室)

<無料説明会 & 発明勉強会概要>

【開催日時】：平成 26 年 9 月 7 日(日)

- ・ 13:30~14:15(45分)：「発明無料説明会」(参加費：無料) ※受付時間/13:20~13:30 まで
- ・ 14:30~16:00(90分)：「発明勉強会」(参加費：3000円)

【場所】：東京都新宿区若松町 12 番 6 号(若松地域センター2階/第2集会室)

【アクセス】：都営大江戸線「若松河田」駅下車 河田口より徒歩1分

【発明説明会の参加費】：無料

【発明勉強会の参加費】：3000円(一般・無料会員)/【発明勉強会の参加費】：無料(正会員)

【参加者特典】：個別無料相談付き(10分~15分間/発明勉強会の参加者)

【誕生月特典】：8月と9月の誕生月の会員様は無料(受付時に証明書の提示/誕生月の確認)

【発明勉強会の概要】：「発明で儲けるためのWEBサイト活用術」を学ぶ勉強会

<9月期の発明勉強会：発明で儲けるためのWEBサイト活用術>

「発明で儲けるためのWEBサイト活用術」には3つの重要なポイントがあります。その3点ですが、「発明」と「儲ける」と「WEB」の3つありますので、ご説明いたします。①「発明：(考えて)作ること」②「儲ける：売ること」③「WEB：伝えること」つまり、「作ること」「売ること」「伝えること」は、全く別物であり、考えた方は異なります。私たち個人発明家やメーカー(企業)もそうですが、「作るマインド」で、ビジネスをすると無駄な投資をしたり、無駄な在庫を抱えたりします。ここで重要なポイントですが、「作ること」は最後。売れるアイデア、売れる商品を市場調査して、売れることを確認し、作ること。または「受注が先で納品が後」の考え方。「作ること」は最後でいいんです。「作ること」は最後にしなければ、リスクを抱えることになるんです。ということで詳しい説明は「9月期：発明勉強会」にて取り上げますので、ぜひ、売れる商品を目指しましょう。その他に「WEB」ですので、お客様に価値を伝えて、お客様に買っていただく「伝え方」(WEB活用方法)についても取り上げます。

<東京都新宿区若松町 12 番 6 号(若松地域センター2階/第2集会室)>



(都営地下鉄大江戸線「若松河田駅」(河田口出口)徒歩1分)