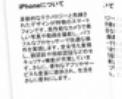


いきなり商品紹介



検討・導入背景を理解できていない

文字ばかり



情報が多く何が言いたいか分からない

## 読み手を動かす 「スゴスギ」資料！

# 売れる 営業資料の 作り方

受講無料 | 先着20名

**3.16**  
**MON**  
**18:00-21:00**

途中参加・途中退室OK！

- 18:00 - 19:00 講演
- 19:00 - 20:00 質疑応答・ワークショップ
- 20:00 - 21:00 交流タイム

- 対象
- ✓ 秋田市内にお住まいの方
  - ✓ 秋田市内で活動や事業を予定している方
  - ✓ 資料作成に課題を感じている方
  - ✓ 人の出会いや学びを求めている方

会場

チャレンジオフィスあきた  
秋田市中通二丁目2-32 山ニビル7階

申込

参加のお申し込みは  
右記QRコードから  
締切 2026年3月13日（金）



主催：秋田市 運営：株式会社ATOMica

CLEARの法則を使えば、伝わる資料が作れる！

以下の法則は「伝わる資料」の「構成力」を高めるための大変な要素で構成されています

FRAMEWORK CLEAR

Evidence

創意期でも使えるデータはたくさんある

Action

「買い手目線」のwhy now

Review

1メッセージを貫く

フレームワークと  
事例紹介で  
**徹底解説**

営業成績を左右する「営業資料」。

本イベントでは、数多くの企業の資料制作を手掛けってきた株式会社wib 代表 渡 雄太 氏が登壇し、**売れる営業資料の考え方・作り方を実践的に解説**します。

ターゲット設計やストーリー設計、伝わる構成のポイント、見せ方の工夫まで、**明日からすぐ使えるノウハウ**を凝縮してお届けします。

資料作成に課題を感じている方ぜひご参加ください！

東北大学経済学部卒業。双日株式会社を経て、2014年から一貫してB2Bスタートアップの事業開発に携わる。株式会社ユニラボ（現・PRONI）取締役、株式会社キャスター執行役員、東北大学スタートアップ事業化センター特任准教授などを歴任。現在はB2Bマーケティング支援事業「スゴスギシリーズ」を展開。2023年より開始した「スゴシリョ（資料制作）」、「スゴデザ（デザイナーマッチング）」、「スゴサイ（サイト制作）」などを提供中。2025年より、AI活用の組織浸透を支援する新サービス「シクミカ」を展開中。経済産業大臣認定 中小企業診断士。

プライベートでは3児の父。

講師 株式会社Wib 代表  
渡 雄太 氏



イベント情報は秋田市公式LINEからも配信しています。

右記QRコードからご登録ください！

お問い合わせ akita-challenge@atomica.jp

