

いきなり商品紹介

文字ばかり

読み手を動かす
「スゴスギ」資料！

売れる

営業資料の 作り方

フレームワークと
事例紹介で
徹底解説

受講無料 | 先着20名

3.16

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
 - ✓ 人と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)



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

