

岡崎の

特産品開発

食品を製造する中小企業経営者のみなさまへ

～挑戦型経営革新塾～

「自社の名前で商品売りたい」経営者様・販促担当者様必須！！

岡崎の新たな特産品を開発してイベントに出店しよう！ 「売れる」商品開発研究会

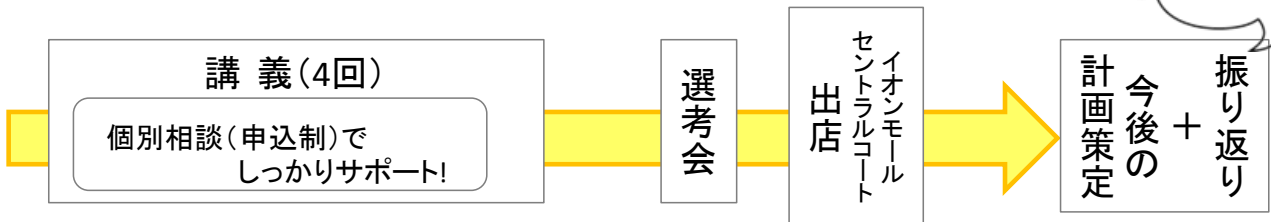
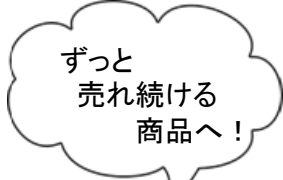


●このような皆様に喜んでいただけるセミナーです●

- ☑食品を製造しているが、小売りを始めてみたい方
- ☑自社と自社の商品の強みを再発見し、新商品を開発したい方
- ☑自社のブランド力を向上させたい方
- ☑売り場の魅力を発信したいとお考えの方
- ☑「売れる」店づくりをお考えの方

■「岡崎×食品×観光」で、 あなたの新商品を販売してみませんか？ ■

この研究会では、岡崎をイメージさせる新商品を開発し、岡崎の観光に寄与する特産品を、イベントでの販売をきっかけとして、自社と自社の商品の強みを再発見し、目指す顧客に対する発信力を高めることで売上の向上やブランド力の向上につなげることを目的としています。※イベント出店は事前に選考会を開催します。



【開催概要】

- 参加対象 食品を製造する中小企業経営者で、原則、全日程に参加できる方
- 定員 20名 ※先着順
- 参加費 1名につき 1,000円(税込)
※販売催事経費は別途申し受けます。
- 応募締切 6月22日(月)
- 問い合わせ 岡崎商工会議所 中小企業相談所 担当 和田 紫野
電話 (0564) 53-6500 FAX (0564) 53-0101
E-mail wada@okazakicci.or.jp

カリキュラム・講師紹介・お申込みは裏面へ

【カリキュラム】

○研修開催時間は 18 時～20 時 30 分（個別相談、選考会は予約制で行います）

■7月2日（木）りぶら 303 号室 ■ ガイダンス

一緒に学ぶ仲間とともに、今回の事業の目的を共有化し相互の関係を作ります。SC 担当者から出店の決まりごとなどご説明いただくとともに、講師より、「売れる！」商品とは何かについてご説明します。

<次回までの課題：どのような新商品を作りたいですか？>

■7月22日（水）～23日（木） ■ プレ出店 4社限定 ※応募多数の場合抽選

※中部イオン会支部合同見本市に出店してバイヤーの反応を感じよう ポートメッなごや

■7月30日（木）りぶら 303 号室 ■ 「売れる！」商品開発

中小企業に向いているマーケティングの考え方を共有し、自社の商品開発・ブランディングにどうつなげるかを考えます。

7/31 個別相談会

■8月20日（木）福祉会館 6階ホール ■ 「売れる！」売り方を考える

店舗の事例を紹介しながら売れる店づくりを考えます。陳列方法やパッケージ等の観点から「お客様にささる」自社商品のキーマッセージを考えます。

8/21 個別相談会

■9月10日（木）福祉会館 6階ホール ■ WEB 販促入門

商品を少ない費用でどう販促するか、IT面から考えます。

9/10 午後商品選考会

9/11 個別相談会

■10月10日（土）～12日（月・祝） ■ イオンモールセントラルコート出店

■10月15日（木）りぶら 303 号室 ■ 相互振り返り、今後の計画策定

講師紹介



田中 聡子 氏

中小企業診断士・一級販売士。

青山学院大学卒業後、株式会社三越で販売、バイイング、ブランディング、商品開発などを17年間経験し独立。小売業やサービス業を中心に「また来たくなるお店づくり」「あなたから買いたい」と言っていただけの接客とは」をコンセプトにした経営戦略、マーケティング、販売力・接客力強化の研修やコンサルティングを行っている。



村上 知也 氏

中小企業診断士。

大阪大学生物工学修士。13年間、大手システムインテグレーターで IT コンサルタントとして活躍後、2008年に中小企業診断士を取得。得意分野はお金をかけないwebマーケティング。ホームページやネットショップの改善により、売上アップの支援を多数実施。主な著書：『ゼロからはじめる売上アップのためのネット活用』（翔泳社）『ビジネスで本当に使える統計学』（秀和システム）

F A X 0 5 6 4 - 5 3 - 0 1 0 1

事業所名		参加者名	
電 話		F A X	
業 種		e-mail	
プレ出店参加希望	7/22, 23 のプレ出店への参加を 希望します / 希望しません		
出店予定商品	・ 既存品の改良 ・ 新商品開発 ・ 未定		

主催：岡崎市（商工労政課） 岡崎商工会議所・中小企業相談所