

自社商品の販路開拓を目指す皆様へ

岡崎・西尾・蒲郡の“地産良品”の販路開拓を応援します！

# バイヤーマッチング個別商談会

主催：岡崎商工会議所 共催：西尾商工会議所・蒲郡商工会議所

岡崎・西尾・蒲郡の3地区の事業者を対象に、販路開拓を応援する個別商談会を開催します。第1弾は、NEXCO 中日本管内のサービスエリア・パーキングエリアのテナントとの商談会です。貴社が新たな顧客を獲得し、新たな販路で躍進するために、ぜひこの機会にご参加くださいますようお願い申し上げます。（平成30年度はスーパー・百貨店を中心に年2、3回の個別商談会を計画しています）

## 【開催決定、第1弾！】

岡崎サービスエリアをはじめ  
NEXCO 中日本管内の SA/PA  
テナントとの個別商談会

平成30年2月7日(水)

※詳細は担当までお問合せください

成約率アップのために！

## 商談会・事前準備セミナー

主催：岡崎商工会議所・岡崎市商業団体連合会  
共催：西尾商工会議所・蒲郡商工会議所

今後、参加される商談の場を最大限にご活用いただくために、中小企業の販路開拓に必要な販売プロモーションの基礎的な考え方と商談会での具体的な手法について学ぶセミナーを開催します。

【日 時】平成29年12月4日(月)午後2時～5時

【会 場】岡崎商工会議所 4階 401会議室

- 【内 容】
1. スーパー・百貨店等への販路づくり、その前に、知っておきたいアレコレ
  2. 商品流通の基本条件とは
  3. 商品の価格設定について
  4. バイヤー目線の魅力的な商品提案書とは
  5. 「伝わる」プレゼン方法&実践

【講師】久池井 博 氏  
株式会社サルフォルセ  
代表取締役



様々なメーカー営業等に従事した後、独立。マーケティングを活かした多彩なブランディングを手掛け、新商品企画・国内販路開拓・商品の広告・宣伝・店舗陳列・試食販売等を支援。全国の百貨店、量販店、生協、商社、CVS、飲食チェーンなどの8,000店舗を越えるバイヤーとのコネクションを持ち、地方企業の大都市圏への市場進出など実績多数。

★本セミナー受講者には、今後の個別商談会の案内状を送付させていただきます！

【対 象】 消費者向けの自社商品で販路開拓を目指す事業者

【受講料】 無 料

【申 込】 事前に以下の申込書にて、岡崎商工会議所 松岡・中根までご連絡ください。  
TEL：0564-53-6190 FAX：0564-53-0101 E-mail：matsuoka@okazakicci.or.jp

岡崎商工会議所 松岡・中根 行

FAX：0564-53-0101

### 「商談会・事前準備セミナー」申込書 12月4日(月)

事業所名	従業員数	受講者氏名(ふりがな)	役職名
連絡担当者名		業 種	
TEL		販売希望商品	
FAX		商談会経験の有無 (ある・なし)	

○ご記入いただいた情報は、岡崎商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、講師には参加者名簿として配付します。