

「自社の愛する商品の販路開拓を図りたい」経営者様

新！情報発信のしくみを作る！みんなで岡崎を盛り上げよう！

# 売れる！商品開発研究会 2017

●このような皆様に喜んでいただけるセミナーです●

- ☑バイヤーの心を掴む「売れる」商品作りのポイントを知りたい。
- ☑異業種交流を通じて新たな商品を生み出したい方
- ☑既存商品をもっとPRして「売れる」商品にしたいとお考えの方



農産物生産者



加工食品・製品

## ■「異業種交流×自社商品×販路開拓」で、 あなたの大切な商品を売れる商品にしてみませんか？ ■

口コミや紹介は、中小企業にとって有効な販促手段ですが、「いつか誰かに広めてもらえるはず」、と待っていてはチャンスはやってきません。それでは積極的に発信するにはどうすればいいのでしょうか？

昼の部ではマーケティングの基本的な仕組みの確認や、バイヤーの声を踏まえて売れる商品の要素を探ります。

夜の部は、4回を通じ、自分たちの商品をどう発信すればお客様に届きやすくなるのかを体験していただきます。

地元で共に働く仲間やその商品の良さを互いに知り、発信できる力を鍛えることで売れる仕組みを体感しましょう！



デザイン・パッケージ

### 【開催概要】

- |        |   |
|--------|---|
| ○参加対象  | 農産物生産者、製造業&販売、商品のデザインに関わりたい方。<br>岡崎の新たな特産品開発や販売に関心のある方はご参加いただけます。   |
| ○講師紹介  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社ミセラボ 田中 聡子 氏（中小企業診断士）<br/>「また来たくなるお店づくり」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。</li> <li>・株式会社にぎわい研究所 村上 知也 氏（中小企業診断士）<br/>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。</li> <li>・株式会社サルフォルセ 代表取締役 久池井 博 氏<br/>製造業、商社に従事後、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ている。</li> </ul> |
| ○参加費   | 1社につき 2,000円（税込）  |
| ○定員    | 20名 ※先着順 ○応募締切 6月30日（金）   |
| ○問い合わせ | 岡崎商工会議所 中小企業支援部 担当 和田 紫野<br>電話（0564）53-6500 FAX（0564）53-0101<br>E-mail wada@okazakicci.or.jp  |



カリキュラム・お申込みは裏面へ