

販路拡大セミナー

2024.8.29_木 8.30_金 9.12_木

- 8/29 外さない商品やサービス開発の手順やコツ
～ヒット商品ではなく、長く愛され伸びるコツ～
- 8/30 インターネットツールから知る顧客に響く
価値発掘と域外顧客獲得の手順やコツ

参加費
無料

時間 14:30～16:30(両日とも)

場所 五城目朝市ふれあい館
(地域交流センター)
南秋田郡五城目町字下夕町182

定員 先着30名

- 9/12 社会心理学を取り入れた展示・商談会で集客を
実現する「ブース価値」の創出と当日の商談のコツ

時間 14:30～16:30

場所 五城目町「五城館」
秋田県南秋田郡五城目町字鶺ノ木89-1

定員 先着30名

講師



久保正英氏

中小企業診断士
マーケティングコンサルタント

個社の売上向上支援や講演・セミナー・執筆活動を行っている。

支援する事業者のスキルや、置かれている事業環境を踏まえた「出来ることから出来るだけ実行」をモットーにした「実現性の高い」戦略立案と実行支援に定評がある。

※1回のみ受講も可能です。

お申込み・お問い合わせ先 **湖東3町商工会**

五城目事務所	TEL 018-852-3460	FAX 018-852-3495
八郎瀧事務所	TEL 018-875-2313	FAX 018-875-4055
井川事務所	TEL 018-874-2305	FAX 018-874-2364

8/29
[木]

外さない商品やサービス開発の手順やコツ ～ヒット商品ではなく、長く愛され伸びるコツ～

内 容

売れるだろうと思って、上市した商品が全く売れない、集客できるだろうと思って販促したけど、想像よりも顧客が来ない。そのような経験がある方は、ぜひ知ってほしい。まったく売れないを避けるマーケティングのコツを学びます。

- ・売れない理由・売れない背景(近年の消費者の素性)
- ・需要開拓における効果の極大化のコツ
- ・長く愛される商品づくりを事例から学ぶ(顧客価値の5つの切り口)

8/30
[金]

インターネットツールから知る顧客に響く 価値発掘と域外顧客獲得の手順やコツ

内 容

御客様にとって、どのような価値が、その御店にはあるのか、その商品にはあるのかを考えることは、集客や販促を上手く進めるためには重要です。今回は、その価値を知る方法をインターネットを使って実践しましょう。

- ・インターネットの中の消費者の実情
- ・インターネットを活用した自社の商品やサービスの顧客価値5つの発掘
- ・インターネットを活用した集客や販促の勘所

9/12
[木]

社会心理学を取り入れた展示・商談会で集客を 実現する「ブース価値」の創出と当日の商談のコツ

内 容

展示商談会では、来場される方々が誰なのかを想像し、その方々に向けた必要情報の提供、価値ある商談内容の展開が求められます。その実現のためには、最低限の社会心理学の視点を学び、その視点を盛り込んだブース装飾、商談書やフライヤーの作成が重要です。出来ることから少しずつ、取り組めるように指南していきます。

- ・展示商談会に参加した個社の事例からの気づき
- ・ブースの装飾、商談書やフライヤー作成等の留意点
- ・当日の商談内容や会話展開の留意点やコツ

FAX申込書

8/15(木)までに下記によりお申し込みください(参加者複数可)

五城目事務所●FAX 018-852-3495 八郎瀧事務所●FAX 018-875-4055 井川事務所●FAX 018-874-2364

※お申し込みは下記に必要事項をご記入の上、チラシ全文をFAXしてください。電話でのお申し込みも可能です。

事業所名	参加者名
電話番号	メールアドレス
▼受講を希望する箇所に○印を記載してください	
全日程参加	8月29日(木) 外さない商品やサービス開発の手順やコツ ～ヒット商品ではなく、長く愛され伸びるコツ～
	8月30日(金) インターネットツールから知る顧客に響く価値発掘と 域外顧客獲得の手順やコツ
	9月12日(木) 社会心理学を取り入れた展示・商談会で集客を実現する 「ブース価値」の創出と当日の商談のコツ