

全2回  
シリーズ

直ぐにできる!!

売れないを **売れる** に変える

適切なマーケティング活動を習得しよう

# 販路開拓 セミナー

- ✓ 販売促進の基本を知りたい!
- ✓ 商品が売れず悩んでいる…
- ✓ 実際の成功事例を学びたい!
- ✓ 新たな商品・サービスを作りたい!

第1回

10/10 木

「知る方法&作る方法」

商品、サービス、お店の  
"お客様にとっての存在価値"  
知っていますか?

第2回

12/4 水

「実践して効果検証しよう」

直ぐに出来る集客策と販促策を  
身に着けよう!

／ 1回のみ受講も可能です \

両日とも

時間 **15:00~17:00** 場所 **潟上市商工会**

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

全国の中小・小規模事業者の方々にコンサルティング並びに講演を通じてマーケティングを指導している。これまで大手では、ロッテ・湖池屋・カルビー・明治製菓・イトーヨーカ堂など直近5年で63社を支援。個人・小規模事業者では直近5年では350社の支援実績がある。また、支援事例に関する論文では、中小企業長官表彰をはじめ数多くの受賞歴をもつ。「出来ることから出来るだけ実行」をモットーに事業者のスキルに応じて支援する「集客できる(売上を獲得する)仕組み」は、実現性が高いと定評である。

主催  
お問合せ

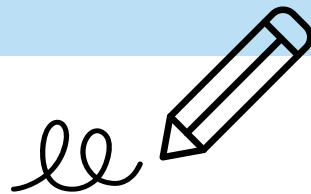
潟上市商工会  
TEL: 018-877-3456



お申込みは  
裏面から!!



# セミナー内容



10/10 (木) 第1回

## 「知る方法&作る方法」

皆さんは、どのような時に、どのような気持ちで、どのような目的で、商品やサービスを購入しますか。何かしらの購入理由や動機があるはずです。

売れる理由を知ること、売れる・売れ続ける商品やサービス開発のヒントが得られます。このセミナーでは、そのヒントを得る方法を学びます。

12/4 (水) 第2回

## 「実践して効果検証しよう」

潟上市の事業者の多くが見落としている集客策や販促策があります。

県外などで成功している事業者が実践していて、潟上市内の事業者が見落としている集客や販促策を紹介します。

このセミナーでは、実際の使い方や取り組み方について学びます。

# 参加申込書

申込期限 9月27日 (金)

潟上市商工会 行 (FAX:877-6273)

事業者名			
参加者氏名	参加者 1	参加者 2	参加者 3
参加セミナー ※参加希望日に○印	両日 ・ 10/10 (木) ・ 12/4 (水)		
電話番号		FAXまたは E-mail	

ご不明な点等ございましたら、お気軽にご連絡ください。

担当: 小嶋・加藤 (☎ 877-3456)