

『平成27年度 販売戦略塾』

参加無料

「商品を首都圏等に売りたい！
しかし、売り方がわからない、なかなか売れない…」
というご経験はありませんか？
売れるかどうかは、市場の求める商品をいかに適切に開発し、
お客様に上手く届けられるかにかかっています。

**売れる商品づくり・仕組みづくりを習得！
販路拡大のお手伝い!!**

●申込期限 / 平成27年5月8日(金)

●定員 / 各会場100名程度

(※定員になり次第、締め切ることがございますのでご了承ください)

価格競争により、利益が取れず
悩んでいる方。

地域産品を高く売りたい方。

高付加価値を付け、百貨店など
新たな市場を開拓したい方。

販路開拓の専門家が、マーケティングセミナーの
開催や個別商品のブラッシュアップを行います。

全国展開など、販路開拓を狙える
商品にまでレベルを高めませんか！

マーケティング力強化セミナー		対象：自社商品を持つ県内の中小企業 (土業・コンサルタントなど専門家の方のご受講はご遠慮ください)	
	日時	時間	会場
広島会場	第1回 / 5月9日(土)	13:00~16:30	広島県情報プラザ 第1・2研修室 (広島市中区千田町3-7-47 2F)
	第2回 / 5月23日(土)	13:00~16:00	
	第3回 / 5月31日(日)	13:00~16:00	
福山会場	第1回 / 5月10日(日)	13:00~16:30	福山市ものづくり交流館セミナールーム A (福山市西町1-1-1 エフピコRIM 7F)
	第2回 / 5月24日(日)	13:00~16:00	
	第3回 / 5月30日(土)	13:00~16:00	

第1回

『なぜ販路拡大をしなくてはいけないのか』

- 人口減少・少子超高齢社会・地域間競争の時代とは
- 地域産品の販路開拓を成功させるためには
- 自社の基本戦略を決定する

第2回

『どういった商品を作ればいいのか』

- 販路に合う商品をどう作っていけばいいのか
- 地域産品の特徴を出すためには
- 価格政策で穴にはまりやすい点

第3回

『販売こそが生き残る道』

- プロモーションがなぜ重要なのか
- 「商品提案書」「仕様書」「製造工程表」の作成
- バイヤーとの商談のポイント



講師
株式会社 CDG
代表取締役社長
大平 孝氏

元東証一部上場ギフト卸商社のカリスマバイヤー。商品開発本部長、代表取締役を経て、地域活性化の為に地域産品開発支援・販路開拓支援・営業支援企業である株式会社ゴールドボンドを立ち上げ、全国の地域産品の百貨店・大手量販店・ギフト・業務用関係等の販路開拓で活躍。現在は株式会社CDG代表取締役社長を務めている。

販売戦略塾(予定プログラム)

5月 ● ① **マーケティング力強化セミナー
全3回(無料)**

7月～11月 (予定) ● ② **企業ごとの商品ブラッシュアップ(個別企業支援/無料)**
対象:①のセミナーを受講し、
販路拡大を希望する企業

消費者モニタリング

消費者への市場調査を行いフィードバック、消費者の声を反映させたブラッシュアップを行います。

商品のブラッシュアップ(6回程度を予定)

販路コーディネーターとデザイナーによるブラッシュアップを行い、全国展開を狙えるよう商品レベルを高めます。
具体的には、価格・容量等の見直し、パッケージデザイン改良等
※ブラッシュアップ時に発生するその他の費用については、企業様の負担となる場合があります。

**6社程度
を選定**

11月 ● ③ **販路開拓支援(原則無料)**
ブラッシュアップにより完成した商品の販路開拓を支援します

県内商談会

ブラッシュアップ商品のターゲットとなりうる首都圏等の小売バイヤーを招聘した商談会を行います。

同行営業等支援

商談会終了後、優先順位の高い商談先への同行営業等の支援を行います。

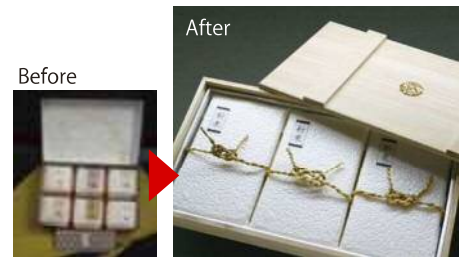
◎ **首都圏で開催される専門展示会への出展支援を予定!!**

〈ブラッシュアップ事例1〉



だしシリーズ。高質路線の販路を見据えたパッケージデザインに改良、原材料も見直したブラッシュアップを実施。県内商談会をきっかけに首都圏等でも販路を拡大中。

〈ブラッシュアップ事例2〉



はで干し米コシヒカリ。はで干しにより天日でじっくりと乾燥させ、深みのある香りと旨味に優れた自慢の米を、自社の最高級米としてギフト展開し、ブランド化を狙う。

●申込方法 / 下記に必要事項をご記入の上、FAX又はE-mailでお申込みください。

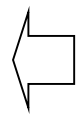
●申込期限 / 平成27年5月8日(金)

●申込み先 / FAX:082-249-3232 E-MAIL:sien-center@hiwave.or.jp

●問合せ先 / (公財)ひろしま産業振興機構 中小企業・ベンチャー総合支援センター/担当:下桶・蔵田 TEL:082-240-7701

会社・団体名	フリガナ		
所在地	〒		
連絡先	TEL	FAX	
	E-Mail	HP	
主な製品内容 (商品名等)			
参加者	所属・役職	氏名	
	所属・役職	氏名	
	所属・役職	氏名	
参加希望会場	<input type="checkbox"/> 広島会場 <input type="checkbox"/> 福山会場 (ご希望の会場にチェックをしてください)		

主催:公益財団法人ひろしま産業振興機構 後援(予定):広島県 広島県商工会議所連合会 広島県商工会連合会



FAX:082-249-3232

E-MAIL: sien-center@hiwave.or.jp

(公財)ひろしま産業振興機構

中小企業・ベンチャー総合支援センター 担当:下桶・蔵田 行

『平成27年度販売戦略塾』 マーケティング力強化セミナー 参加申込書

(※士業・コンサルタントなど専門家の方のご受講はご遠慮ください)

会社・団体名		
所在地	〒	
連絡先 (担当者)	TEL	FAX
	E-MAIL	
	HP(URL)	
主な製品内容 (商品名等)		
参加者	所属・役職	氏名
参加会場 (希望会場に○を 付けてください)	広島会場 : 広島県情報プラザ 第1・2研修室 (広島市中区千田町3-7-47 2F)	
	福山会場 : 福山市ものづくり交流館 セミナールームA (福山市西町1-1-1 エフピコ RIM 7F)	

※この申込書に記載された個人情報は、個人情報保護法に基づき適切に取扱い、法令に定める場合を除き第三者に提供することはありません。

- 申込方法/必要事項を記入の上、下記申込先にFAXまたはEメールでお申込みください。
- 申込期限/平成27年5月8日(金)

申込み・問合せ先

公益財団法人ひろしま産業振興機構 中小企業・ベンチャー総合支援センター(担当:下桶^{しもおけ}・蔵田)

Tel:(082)240-7701 / Fax:(082)249-3232 / E-MAIL:sien-center@hiwave.or.jp