

なぜ、ど田舎の蟹屋が、海外まで販路を開拓できたのか

「販路開拓」は多くの企業の課題となっており、特に新規市場の開拓においては、大半が目標を達成できていないという現状があります。そこで、インターネットや海外など様々な市場にて販路開拓を続ける講師より、その成功事例をご講話頂きます。成功に至るまで多くの失敗と試行錯誤を繰り返した講師の事例は、貴社が販路開拓を進めるためのヒントとなりますので、是非ご参加ください。

● 日時・場所 ●

■日時：平成30年11月 9日（金）15:00～17:00

■場所：男女共同参画推進センター コムズ 5階 会議室5

（松山市三番町6丁目4番地20）

■定員：40名 ※先着順とし、定員になり次第締め切らせていただきます。

■受講料：無料

■共催：愛媛大学社会共創学部、松山商工会議所

● 詳細 ●

■内容：●今の販路開拓現場の現状について

●販路開拓を成功させるために大切なこと

■講師：(株)北国からの贈り物 代表取締役社長 加藤 敏明 氏

【プロフィール】

1965年、北海道で生まれる。家業の蟹卸売業「(株)加藤水産」のネット部門として1999年に「(株)北国からの贈り物」を立ち上げ、多くの失敗と試行錯誤を繰り返しながら、「成功者は一握り」と言われるネット通販業界において、メールマガジン会員35万人、購入者のリピート率50%超えを達成。楽天市場、YAHOO!ショッピングにて各賞を連続受賞している他、経済産業省推進事業IT経営百選「奨励賞企業」も受賞している。現在ではアジアを中心に、販路開拓を進めている。

申込書に必要事項を全て記入の上、FAXにてお申し込みください。当所ホームページからもお申込みいただけます。

松山商工会議所 経営支援部 〒790-0067 松山市大手町2丁目5-7

TEL：089-941-4111 FAX：089-947-3126 HP：http://www.jemcci.jp

申込締切：平成30年11月5日（月）

セミナー申込書

担当：松山商工会議所 経営支援部 FAX：089-947-3126

平成 年 月 日

事業所名		所在地	〒 -
受講者名			
連絡先	TEL - -	FAX - -	Mail @

※ご記入いただきました記載事項は、当事業に利用するほか、当セミナーの主催団体等からの各種連絡・情報提供のほか、当講座における調査分析に利用することがあります。

※当セミナーは愛媛県小規模事業経営支援事業費補助金にて開催いたします。