

愛媛県よろず支援拠点 実践セミナー

自社商品の販路拡大を見据えて

最大の悩み「どう商品売っていくのか」を解決する手法を学びます！

聴講
無料

先着 30 名

国内・海外の販売拠点との接点を持つ講師が

売上につなげていった事例をもとに解説します！

座学とグループワークとを組み合わせ、商品企画開発、製造、卸、貿易、販売促進の現場を持つ講師ならではの現場力を反映させた実践形式の内容となっています。

ワークショップ：持ち込んでいただいた販促物、商品サンプルを元に参加者の自己PRをして頂きます。それに対する意見の交換をします。

※自社で販売したい商品をご持参ください。

1回目（実施済） 3月22日（金）：販路開拓のための基礎的知識習得、販路開拓の事例座学
* 座学PP・『同質化と差別化』 ・事例：『オンワード樫山の説得』

* ワークショップ：持ち込んでいただいた販促物、商品サンプルを元に参加者の自己PRをしていただきます。それに対する意見の交換をします。

2回目 4月19日（金）：1回目を踏まえ、少しレベルを上げた販路開拓の知識習得

* 座学PP・『売り上げを構成する要素』 ・『市場の現在と近未来』

* ワークショップ：持ち込んでいただいたサンプルなどをテーマ別に仕分けをしてブランディングの練習をします。

渡部 博 氏

<講師プロフィール>

ヨーロッパの食器類の輸入卸で起業後、『食を切り口としたライフスタイル』を表現する為に食品加工業に転向しました。現在は、株式会社シーズコアで食文化関連商品の企画・製造・販路開拓・販促物の制作・輸出入を行っています。

『時間が味を作る・自家製を楽しむ』をテーマに多くのオリジナル商品のプロデュースを手掛けています。

また『伝統日本の食と職を広く内外に発信する』『生産者と共に 消費者のために』を理念にJSP（ジャパンシーラインプロジェクト）を設立して代表を務め、海外展開活動も行っています。



日時

平成31年4月19日（金）

セミナー :13:00~16:00(12:50 開場)

無料相談会:16:00~16:30

(※先着申込 2 社、要予約)

対象

業種は、食品、生活用品、伝統工芸、デザイン会社、企画会社など幅広く参加できます。

主催：愛媛県よろず支援拠点、(公財)えひめ産業振興財団

松山市久米窪田町 337-1 テクノプラザ愛媛内

TEL: 089-960-1131

E-mail: yorozu@ehime-iinet.or.jp

◎場所：テクノプラザ愛媛 2 階 研修室

(裏面をご覧ください⇒)



愛媛県よろず支援拠点 実践セミナー
4月19日(金)開催

最大の悩み「どう商品売っていくのか」
を解決する手法を学びます！
～セミナー申込票～

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、4月15日(月)までにFAXにてお申込みください。尚、電話でお申込みの方は、**089-960-1131**にお電話ください。
メールでお申込みの方は、yorozu@ehime-iinet.or.jp に下記必要事項をお知らせください。

事業所名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→ ()	
所在地		
電話/FAX	TEL	FAX
メールアドレス		
受講者名		
連名可→		
連名可→		
個別相談	希望する	希望しない
	お申込み多数の場合は、ご希望に添えない場合がありますので、ご了承ください。	
相談内容		

愛媛県よろず支援拠点 担当: ^{うごもり}鵜籠 FAX:089-960-1105

ご記入いただきました内容につきましては、当財団及び講師による企業様支援及び参加受付のみに使用いたします。

電話 089-960-1131

E-mail : yorozu@ehime-iinet.or.jp ホームページ : <http://yorozu-ehime.com/>