

<販路拡大セミナー>

小規模 小売業・食品製造業 特別ゼミ

売れる商品のつくり方のツボ

売れ続ける商品には、理由があります。その「ワケ」とは？

経営の神様である松下幸之助氏は、消費者目線でのモノづくりを徹底し、多くのヒット商品を世に送り出しました。氏は晩年、商品づくりの成功の条件は作り手の想像力と感性だと述べられています。

今回のゼミでは、その感性をみがく一環としてマーケティングの基本を学習し、売れ続ける商品づくりのノウハウを無理なく習得できる内容をつくりました。

また、セミナー終了後には、「ゼリー」「カステラ」にスポットをあてた新商品開発および販路拡大プロジェクトの説明会も行います。「ゼリー」や「カステラ」の新商品開発にご興味をお持ちの方は、この機会にぜひご参加ください。

日時 平成30年10月26日（金） 第1部 13:30～15:30
第2部 15:45～16:45

場所 長崎商工会議所 2階 ホール（長崎市桜町4-1）

主催 長崎商工会議所

講師 吉田 要 氏 一般社団法人九州アグリビジネス協会 代表理事



1958年長崎県生まれ。食品会社にて営業職に従事し、新業態開発やマーケティングに携わる。2015年エクセレントサービス社を設立。マーケティング戦略を基本とした、販路開拓営業・新商品開発等のコンサルティングをメインとして展開中。

鹿児島県6次産業化サポートセンター マーケティング・プランナー

内容 [第1部] セミナー

- ①マーケティングの基本
- ②成功と失敗を左右する数式と法則
- ③フレームワーク思考で成功する商品開発

[第2部] 新商品開発プロジェクト説明会

- ①びわゼリー部門
- ②カステラ部門

定員 70名 参加費 無料

締切り 平成30年10月19日（金）※定員になり次第、締め切らせていただきます。

申込み 裏面申込書に記入のうえ、FAX 又は Eメールにてお申し込みください。

問合せ 長崎商工会議所 商工振興課 高見・磯部

TEL. 095-822-0111

FAX. 095-825-1490

E-Mail. sodan@nagasaki-cci.or.jp



長崎商工会議所 商工振興課 行

FAX. 095-825-1490

※番号をお確かめの上送信ください。

小規模小売業・食品製造業 特別ゼミ
売れる商品のつくり方のツボ
参加申込書

日 時 平成30年10月26日(金) [第1部] 13:30~15:30 (セミナー)

[第2部] 15:45~16:45 (プロジェクト説明会)

場 所 長崎商工会議所 2階 ホール (長崎市桜町4-1)

申込締切日 10月19日(金)

事業所名			業 種	
連絡先	〒 ー			
	TEL.		FAX.	
受講者	役職名		氏名	
	役職名		氏名	
[第1部] セミナー	<input type="checkbox"/> 参加		<input type="checkbox"/> 不参加	
[第2部] プロジェクト 説明会	<input type="checkbox"/> 参加		<input type="checkbox"/> 不参加	
	新商品開発について、ご興味のあるものに☑をお願いします。			
	<input type="checkbox"/> びわゼリー		<input type="checkbox"/> カステラ	

【個人情報の取扱いについて】ご記入いただきましたお客様の個人情報は、講師が閲覧するほか、当セミナーのお申し込みに関する確認・連絡、および商工会議所主催のセミナー等の各種ご案内をお送りする際に利用させていただきます。