

戦略的販路開拓セミナー<商品編>申込書

申込受付は6月2日(月)午前9時より開始します。

事業団ホームページ(<http://www.siip.city.sendai.jp>)の申込フォームまたは下記申込書に必要事項をご記入の上、(公財)仙台市産業振興事業団にEメール、FAX、郵送または窓口のいずれかにてお申込みください。(全ての欄にご記入下さいますようお願い申し上げます。)

ふりがな 参加者氏名			
所 属	会社名:		
	部署・役職:		
ご連絡先 ※事務連絡の都合上、極力Email またはFAX番号をご記入ください。	住所:〒		
	TEL:	FAX:	
	E-mail:		
会社の事業内容・取扱商品 を簡単にご説明ください。			
本セミナーで学んだ内容をど のようにビジネスに活用したい とお考えですか?			
このセミナーを知った きっかけを教えてください。	<input type="checkbox"/> 当事業団ホームページ <input type="checkbox"/> せんだいE企業だより(メールマガジン) <input type="checkbox"/> 当事業団Facebookページ <input type="checkbox"/> 当事業団Twitter <input type="checkbox"/> 当事業団の窓口 <input type="checkbox"/> 当事業団主催のセミナー <input type="checkbox"/> ご紹介 <input type="checkbox"/> 当チラシ <input type="checkbox"/> その他()		

○参加希望のセミナーをチェックしてください。(複数選択可です。)

チェック欄	セミナー
<input type="checkbox"/>	①6月26日(木)「消費者心理を掴む 売れるお土産商品の条件とは」
<input type="checkbox"/>	②7月3日(木)「販路を拓く 商品戦略のポイント」
<input type="checkbox"/>	③7月18日(金)「利益率を上げる 価格戦略の秘訣」
<input type="checkbox"/>	④7月24日(木)「売上アップ 売れるキャッチコピーの作り方」

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本セミナー開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講の可否に関する連絡、各種支援策の情報提供、セミナー開催後の状況確認の目的のみに使用します。

※ 申込書受領から3営業日以内(土日・祝日除く)に、受講の可否をお知らせいたします。万が一、それ以上の日数が経過しても連絡が無い場合、事務局までご一報願います。

※ 参加者に対する販売活動目的での受講はお断りします。

●お申込み・お問合せ先

公益財団法人仙台市産業振興事業団 中小企業支援課 担当:吉田

〒980-6107 仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階

TEL:022-724-1212 FAX:022-715-8205 E-mail:shiencenter@siip.city.sendai.jp

戦略的

売れるセオリーを知る!
商品の価値を上げる!

販路開拓セミナー

商品編

「地域の資源を活かした商品売り込みたい」

「販路を拡大したい」「商品の価値を上げたい」という

中小企業の方を対象に、「商品編」と「営業編」全8回のセミナーを開催します。

「商品編」では売れている土産商品の条件や販路戦略、儲けの出る価格設定、心に響くフレーズ作りのコツをお伝えします。

第1回 6月26日(木)

消費者心理を掴む

売れるお土産商品の条件とは

第2回 7月3日(木)

販路を拓く 商品戦略のポイント

第3回 7月18日(金)

利益率を上げる 価格戦略の秘訣

第4回 7月24日(木)

売上アップ 売れるキャッチコピーの作り方

詳細は中面をご覧ください。

時 間 13時30分~16時30分(各回とも)

場 所 AER7階
公益財団法人仙台市産業振興事業団 会議室
仙台市青葉区中央1-3-1 (各回とも)

受講料 1,000円/回(税込) ※当日受付にてお支払下さい

対 象 中小企業の経営者、商品企画担当者等
20名/回(先着)

後 援 仙台市

お申込み方法 いずれかの方法をお選びください。

- ①当事業団ホームページ(下記)の申込フォームにてお申込み
- ②本チラシの申込書に必要事項を記入の上、Eメール、FAX、郵送、窓口にてお申込み

さらに前へ! ビジネスで東北の復興を!

公益財団法人
仙台市産業振興事業団
【仙台市中小企業支援センター】

戦略的販路開拓セミナーは、自社商品の販路開拓を基本から学びたい方向けのセミナーです。その第一弾となる「商品編」は、新規販路を開拓する際に行わなくてはならない自社商品のブラッシュアップに役立つ内容となっています。第二弾の「営業編」は、営業力・商談力の向上や展示会での自社商品の魅せ方に役立つ内容となっています。これらのセミナーで商品力・営業力を上げて、商談の成約率向上を目指しましょう！

無料

～個別相談のご案内～

セミナーとの相乗効果でより効果的に「売れる商品づくり」を目指しましょう！
ビジネス開発ディレクター等の専門家が強力にバックアップします。

セミナー

個別相談

自社商品

商品編

営業編

展示会・商談会

内容	講師
<p>第1回 6月26日(木) 消費者心理を掴む 売れるお土産の条件とは</p> <p>●内容 ・地域産品が抱える課題 ・消費者の心理を明確に掴み、売れる商品開発に活かすコツ ・地域資源だからこそ作れる「価値」について、事例を交えて紹介</p> <p>●こんな企業の方におすすめします ・売れているお土産品は具体的に何が違うのか知りたい ・消費者が求めていることを把握して、今後の商品開発に役立てたい ・自社商品をお土産品として売っていくにはどうすればよいのか知りたい</p>	<p>株式会社クリエイティブ・ワイズ 代表取締役社長 三宅 曜子氏</p>  <p>マーケティングコンサルタントとして、中小企業支援及び指導、地域活性化事業、まちづくり事業等で食品関連、ファッション、インテリア、伝統工芸品等の商品開発から販売促進戦略構築、販路開拓支援に至るまで、顧客ニーズを的確に捉えた具体的なアドバイスを全国各地、及びタイ政府商務省OTOPをはじめとするASEAN(東南アジア諸国連合)で手がける。また、平成18年度より、経済産業省中小企業地域資源活用プログラムでの衆議院法案審議における国会参考人をはじめとする行政関連委員、及び事業推進アドバイザーとして、全国での活性化事業に取り組んでいる。例:女子サッカーチーム「なでしこJAPAN」国民栄誉賞記念品の広島県熊野町の化粧筆世界的ブランド化プロデュース等。</p>
<p>第2回 7月3日(木) 販路を拓く 商品戦略のポイント</p> <p>●内容 ・流通のプロの目線から見た販売チャネルの特徴や長所・短所 ・販売チャネルに応じた商品戦略 ・販路に合わせた商品開発のポイント</p> <p>●こんな企業の方におすすめします ・販路に合った商品開発をしたい ・バイヤーが求めている商品のツボを知って、効果的に売り込みたい ・商品を売り込むにあたって、各販路の違いを把握したい</p>	<p>一般社団法人 新日本スーパーマーケット協会 プランニングマネージャー 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 プロジェクトマネージャー 粉山 朋輝氏</p>  <p>ダイエー入社後、社団法人日本セルフサービス協会入局(現一般社団法人新日本スーパーマーケット協会)。全国のスーパーマーケットの経営者及びバイヤーが知りたい最新情報を収集し、展示会・セミナー等で発信。独立行政法人中小企業基盤整備機構の地域資源プログラム担当のプロジェクトマネージャーとして、食品スーパーを中心とした小売業への販路開拓プログラム開発等にも携わる、食品小売業界に精通したスペシャリスト。</p>
<p>第3回 7月18日(金) 利益率を上げる 価格戦略の秘訣</p> <p>●内容 ・狙った顧客に届けるための流通の仕組み ・消費者の手に届くまでの価格の構造と、「利益の出る」価格戦略 ・価格設定で考慮すべきポイント</p> <p>●こんな企業の方におすすめします ・売りたい販路に乗せるため、効果的な流通経路を把握したい ・利益が取れる価格設定をしたい ・価格設定する際の注意点を押さえない</p>	
<p>第4回 7月24日(木) 売上アップ 売れるキャッチコピーの作り方</p> <p>●内容 ・誰にでも書ける、キャッチコピー作成のコツ ・思わず手に取ってしまう商品の魅力を伝えるキャッチコピーとは ・キャッチコピーの成功事例</p> <p>●こんな企業の方におすすめします ・商品の魅力をアピールできるフレーズを作れるようになりたい ・他社商品との違いをアピールしたい ・選ばれる名前のポイントを知りたい</p>	<p>株式会社ユニークセリング・プロポジション 代表取締役 加藤 洋一氏</p>  <p>1971年生まれ。ロッサー・リーブスの提唱するUSPの専門書を日本で唯一執筆。第一人者でもある。USPを研究・応用した「USPマーケティング(R)」によって、数々の中小企業の業績を短時間で向上させることに成功、いまま実績を重ねる。一般財団法人日本コンサルタント協会のマスタービジネスコンサルタント。著書に「御社の売上を増大させるUSPマーケティング」(明日香出版)、「高売れキャッチコピー」がスラスラ書ける本」(同文館出版)、監訳「USP 売上直結させる絶対不変の法則」(海と月社)等がある。</p>

ご希望のセミナーを選んで受講いただけます。

「営業編」開催予告

内容	講師
<p>第1回 7月29日(火) 「コツを掴めば怖くない 成約につながる商談スキル」</p>	<p>日本営業ツール研究所 代表 吉見 範一氏</p>
<p>第2回 8月26日(火) 「シロウトをプロにする 対面型商談ツールの活用方法」</p>	
<p>第3回 9月4日(木) 「商談を成功させる 契約を取るための提案営業」</p>	<p>フードプランニングコア 代表 折茂 卓朗氏</p>
<p>第4回 9月11日(木) 「思わず立ち止まる 展示ブースのディスプレイ」</p>	<p>合同会社 メリーメリークリスマスランド 代表 泉 友子氏</p>

10月21日
開催決定!

地域産品発掘フェア2014
のご案内

地域産品発掘フェアは「地域産品」に特化した
ビジネス展示・商談会です。
来場される流通業バイヤー様に
自社商品の魅力をPRして、商談のチャンスをお逃しなく！



2つの出展ジャンル

食品(水産加工品・農産品・スイーツ等)
生活文化(雑貨・工芸品・ファッション等)

前回(2013年開催)来場バイヤー実績

百貨店、高質スーパー、土産物店、販売店、
空港売店、SA売店、カタログギフト商社、
食品関連商社 他

開催概要

開催日時 2014年10月21日(火) 10:00~17:00 ※前日準備有り
会場 AER5階 仙台市情報・産業プラザ多目的ホール 仙台市青葉区中央1-3-1(仙台駅徒歩2分)
募集企業数 40社程度 **出展料金** 20,000円(税込)

同時開催 新しいお土産コンテスト(仮称)

各地の地域性を活かした新しいお土産品を募り、有力バイヤー等が、基準に基づき審査を行い、評価の高いお土産品を表彰します。「食品」と「生活文化」の2分野で表彰を行い、副賞として各種マスコミ等に向けたPRの機会等を提供する予定です。
※本コンテスト出展商品の募集は本フェアと別途行われます。(7月下旬頃募集予定)

