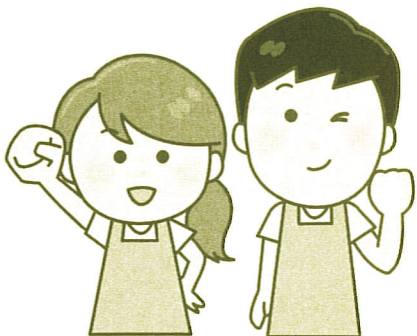


伴走型小規模事業者支援推進事業（主催：須崎商工会議所）

知って得する

マーケティングの活かし方～

お客様の“欲しい！”を見える化



マーケティングというと難しく考えられるかもしれませんが、  
商売にとっては必要不可欠です。

本講座では事例を中心に商品力・販売力を高めるポイントを  
解説するとともに演習を通じて、商品・サービスを改良する  
ポイントを学びます。お客様が“欲しい”と思う商品の開発  
・販売を目指しませんか。

日時：平成30年8月28日(火) 13:30～15:30

場所：須崎商工会議所 大会議室

受講料無料 定員20名 (先着順)

【講座内容】

1. 売上アップの考え方 「売上を上げよう」で売上は上がらない
2. 商品開発 ～基礎編 仮面ライダーはなぜ日曜日の朝に放映されるのか
3. 販売促進と販路開拓 (1) 販売促進 既存商品の拡販  
(2) 販路開拓 新規顧客の開拓 成長分野への参入可能性
4. 商品開発 ～応用編 バイクの販売台数が落ち込む中、高額バイクが販売台数を伸ばしているのはなぜか

【講師】 水野 智則 (みずした ともりの) 氏

ネクストマーケティング株式会社 代表取締役

福島県会津若松市出身。森永乳業(株)、イオンリテール(株)で商品開発、  
マーケティング職に従事した現場経験と、企業経営に関する知識を活かし、  
企業の商品企画・開発及び販売促進を支援している。

震災後は福島市内で商品開発・販売促進研究会を立ち上げ、  
県内の食品製造業の販路開拓を継続的に支援している。

中小企業診断士、社会保険労務士、MBAの資格を有する。

