

新しい出会いから新しいビジネスへ!

牛久市商工会 販路開拓サポート事業

# 『売れる』ための『仕組みづくり』を支援します

エントリー  
受付締切

●各セミナー7日前までに申込み

▶▶▶ 受付方法

FAX : 029-872-1991

E-mail: ushikushoukoukai@mtc.biglobe.ne.jp

エントリーはFAXまたはメールで申込みください。



販路開拓  
につながる



8つのセミナー

「商品開発」「価格戦略」「流通戦略」「プロモーション」やデザイン強化など個別課題に対応したセミナーを開催。自社の商品・サービスを見つめなおすことから始め「貴社の基本戦略」を構築、商品開発・サービスをブラッシュアップし販路拡大につなげます。

希望するセミナーをお選びください。

●複数選択可

●全ての受講を希望する場合は⇒に 全セミナー受講します

	日時	テーマ	内容
<input type="checkbox"/>	①6月14日(木) 14:00~16:00	～営業の基礎から実践まで～ 新規顧客の開拓の仕方	・営業は中小企業の社長の大きな仕事 ・営業活動の7つのプロセス ・新規開拓の流れ(どのような方法で見込み客をみつけるか)
<input type="checkbox"/>	②6月22日(金) 14:00~16:00	消費者目線でヒットを生む 新商品・新サービスの企画開発	・商品開発のよくある問題点 ・顧客ニーズを活かした開発のポイント ・アイデアの発想とコンセプト作り
<input type="checkbox"/>	③7月 9日(月) 18:00~20:00	目を引く、気になる、欲しくなる パッケージデザイン&コピー	・パッケージデザインで売れた事例 ・パッケージデザインの昨日と役割 ・お客様の心に届くキャッチコピー
<input type="checkbox"/>	④7月24日(火) 14:00~16:00	デザイナーが教える 効果が出る販促物のデザイン	・チラシの用途、画像情報の関係 ・レイアウト作成時に注意すべき視線誘導 ・チラシの配色 等 ※チラシ作成実習有り
<input type="checkbox"/>	⑤8月27日(月) 18:00~20:00	展示会にも役立つ 魅力的なお店づくり	・「選ばれて、売れる」を助けるVMD ・入店率をあげる3つのポイント ・陳列レイアウトやカラーの効果을駆使しよう ※モデル店舗を事例に実習有り
<input type="checkbox"/>	⑥9月 7日(金) 14:00~16:00	ネットで販路開拓 ネットショップ勝利の方程式	・ネットショップ、勝利の方程式とは ・本店とモール店の特長とコスト ・商品ページづくりの要点を覚えよう
<input type="checkbox"/>	⑦9月13日(木) 18:00~20:00	ビジネスフェア対策① 商談上手になる秘訣	・商談(交渉)の目的は「勝つ」事ではない ・うまく交渉を進めるための事前準備 ・商談、交渉のコミュニケーションと留意点 ※商談・交渉の実習有り
<input type="checkbox"/>	⑧10月3日(水) 14:00~16:00	ビジネスフェア対策② 成果を出す展示会の勘所	・開催計画の立案と事前準備の仕方 ・目を引く展示、印象に残る展示 ・展示会後のアフターフォロー、アプローチ

※各回終了後、1時間程度個別相談も承ります

〔日程〕6月14日(木)～スタート

〔会場〕牛久市商工会 会議室

〔定員〕先着20名

〔受講料〕無料(希望回のみのご参加もOK)

メールでの申込みは  
こちらのQRコードを  
ご利用ください⇒



事業所名	TEL ( ) -
住所	FAX ( ) -
参加者名 (複数参加可)	業種
	要望欄

# 牛久市商工会が支援する「販路開拓につながる5ステップ」

商品・サービス等の定番化を目指す

営業力強化

①

商品開発

②

デザイン力強化

③ ④ ⑤

ネット販促力強化

⑥

商談・展示会対策

⑦ ⑧

・ビジネスフェア  
・全国物産展  
・アンテナショップ  
・プレスリリース  
・茨城ブランド認証  
etc...

受講料は無料です。会場は全て牛久市商工会館(3階)です。

第1回

6/14(木)

14:00~16:00

新規顧客の  
開拓の仕方

営業の基礎から  
実践まで



河合正尚氏

河合中小企業診断士・社会保険労務士事務所 代表

会計事務所・製薬会社・名古屋のITベンチャーなど4社を経験。中堅IT企業の管理本部副部長を経て独立。その中でいくつもの倒産や合併を経験し、業務改善からインターネット通販サイト立ち上げ運用・決算業務・資金繰り・人事採用・各種銀行交渉・管理会計・制度会計・販売・販売管理・マーケティングなど様々な業務を経験する。

第2回

6/22(金)

14:00~16:00

新商品・新サービス  
の企画開発

消費者目線で  
ヒットを生む



水下定則氏

ネクストマーケティング㈱代表取締役  
福島県会津若松市出身。森永乳業㈱、イオンリテール㈱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。

第3回

7/9(月)

18:00~20:00

パッケージデザイン  
&コピー

目を引く、気になる、  
欲しくなる



弓削 徹氏

マーケティングコンサルタント  
コピーライターとして SONY、サントリ、JT、セキスイ、パイオニアなどの広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。その後、中小製造業専門のコンサルタントとしても活動。商品開発から販路拡大までのマーケティング戦略支援のほか、低コストで売上を伸ばす方法や低リスクで環境ビジネスへ参入する方法を具体的事例とともに伝える講演がわかりやすいと好評。

第4回

7/24(火)

14:00~16:00

効果が出る販促物  
のデザイン

デザイナーが教える



那須野雄一郎氏

Nasuno デザインワークス 代表

某ドラッグストアにてチェーン全店向けのPOP・チラシ等の販促物のデザイン制作を担当後、現在独立。チェーンストア勤務時代からの累計販促デザイン作成数は3000枚を超え、飲食店や美容室、他様々な分野の販促物も手がける。飲食店や小売店の経営者・マネージャーを対象にPOPやチラシなど販促物作成方法のセミナーを定期的に開催し指導。店舗での接客経験を活かした販促物コンサルタントでもある。

第5回

8/27(月)

18:00~20:00

魅力的な  
お店づくり

展示会にも役立つ



小林暢世氏

江戸小紋空間デザイン代表

大学卒業後、事務職の傍ら和雑貨のネットショップ経営を行い、2006年にはパリで和雑貨の個展販売を開催し好評を博す。人にとって居心地の良い空間づくりこそが自分のやりたいこととわかり、注文住宅のハウスメーカーに転職。色彩心理学や日本の「食」「住」の知識を駆使して、2016年空間コーディネーターとして独立。現在は個人宅のインテリアコーディネート提案の他、集客できる店舗を目指す企業やオーナー向けに空間プロデュースを行う。

第6回

9/7(金)

14:00~16:00

ネットショップ  
勝利の方程式

ネットで販路開拓



杉山貴思氏

グッドワード 代表  
国内に数人しかいない JECCICA (一般社団法人ジャパンEコマースコンサルタント協会) 認定 EC コンサルタントの一人。ネットショップのコンサルタントとして2005年から10万ページ以上のサポート実績。ネットショップに関するセミナーも積極的に活動中。銀座コーチングスクール認定プロフェッショナルコーチ。認定ビジネスモデルデザイナー。

第7回

9/13(木)

18:00~20:00

商談上手になる秘訣

ビジネスフェア対策①

藤原敬行氏



ナレッジフォース・パートナーズ 代表  
コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

第8回

10/3(水)

14:00~16:00

成果を出す展示会の勘所

ビジネスフェア対策②

西村秀幸氏



オフィスにしむら 代表  
学卒業後、大手カー用品フランチャイズチェーン入社。営業・広報課長スーパーバイザー(経営指導員)を歴任し平成10年同社退職。その後「オフィスにしむら」を創業し、小規模事業者を中心のコンサルティング活動を展開、現在に至る。