

スモール・マーケティングを 活用した商談会の事前対策!!!

復興水産加工業等販路回復促進事業の一環として販路回復セミナーを下記の内容で開催します。

商品の「販路拡大」を図る際には、押さえておかなければならないポイントがたくさんあります。原材料は？容量は？ネーミングは？パッケージデザインは？イメージする競合商品に対する優位性は？生産体制、物流体制、そして本部商談のポイントは？まだまだ必要なチェックポイントはありますが、これらは全てマーケティング機能に集約されます。販路を拡大するということは、その販路のお客様に商品を購入して頂くことです。お客様の好みもその土地・商圈で変わってきます。販路を拡大する、そして自社ブランドをヒット商品に育てる。そのための第一歩。まずは、自らが自らに合ったマーケティング力を持つことが大切な意味を持ってきます。マーケティングは大企業の特権ではありません。「スモール・マーケティング」はマーケティングを必要と考えるすべての中小企業・個人事業主・水産加工業者等の皆様に実践していただけるノウハウです。

講師：スモールマーケティングオフィス合同会社

復興水産販路回復アドバイザー／6次産業化プランナー

コンサルタント **木村 俊朗 氏**

受講料
無 料

- ◆日 時：11月15日（火）午後3時～午後4時30分（午後2時30分～受付開始）
- ◆会 場：大船渡商工会議所 1階研修室
- ◆定 員：50名
- ◆主 催：復興水産加工業販路回復促進センター
- ◆共 催：大船渡商工会議所
- ◆後 援：三陸けせん希望ストリート連絡協議会
- ◆お申込み・お問い合わせ先：

復興水産加工業販路回復促進センター 構成員 東北六県商工会議所連合会

（事務局 大船渡商工会議所）TEL：0192-26-2141 FAX：0192-27-1010

11/11 締切 「販路回復セミナー」 申込書 (11/15 開催)

事業所名		
参加者名		
連絡先	TEL：	FAX：