

# 魅力ある商品(サービス)づくりと 販路開拓・販売戦略

こんなに良い商品(サービス)なのに、なぜ売れないのだろう…。  
そんな悩みを抱えてはいませんか？

売れない理由はたくさんありますが、最も多い理由、それは「魅せ方」です。

せっかくの良い商品やサービスも「魅せ方」次第で、より魅力ある商品に映ることもあれば、逆に、どこにでもあるような商品に見えてしまうことがあります。

このセミナーでは、なかなか売れ行きが伸びない既存商品やサービスを、魅力的なヒット商品にブラッシュアップする方法と、新たな商品を開発する時のノウハウを学ぶことができます。売れる商品開発のヒント、ブランディングの方法、プロモーション、そしてネットでの見せ方など、失敗談を含む様々な事例を交えてお伝えします。この機会に、自慢の商品・サービスの魅力を爆上がらせましょう！

## セミナーの主な内容

- ・大阪通販道場でドンと売れたヒット商品の事例
- ・商品の開発とブランディングに欠かせない5つの基本とは
- ・エンドユーザーに選ばれるための「セールスポイント」の作り方
- ・リピート率を上げる「バイイングポイント」を明確にする方法
- ・都会や世界にアピールする販路開拓のノウハウ・商圏の広げ方
- ・バイヤーに売り込むための写真の撮り方・コピーの書き方

▶ 申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上10月9日(水)までにFAXまたは電話にてお申込みください。

◀ 申込み・問合せ先 ▶ 会津若松商工会議所経営サービス部企画開発課 板橋  
TEL:0242-27-1212/FAX:0242-27-1207/E-mail yoko@aizu-cci.or.jp

主催：会津若松商工会議所・中小企業相談所

令和6年10月16日(水)  
13:30~15:30  
\*15:30~個別相談会

◀ 場所 ▶ 会津若松商工会議所  
2F 会議室

◀ 定員 ▶ 30名 \*先着順  
お申込みはお早めに！

◀ 受講料 ▶ 無料



◀ 講師 ▶  
(株)ベンチャーコンサルタント  
代表取締役  
寺田勝紀氏

1965年大阪生まれ。デザイン事務所を経て26歳で起業。(有)ウエックスを設立。ショップアイデンティティの確立をコンセプトに掲げ、空間・グラフィック・Webの3方向から「流行るお店創り」を提唱。25年間で300件以上の小さなお店の事業計画を作成、店舗設計、ビジュアルデザイン、マーケティングプランの策定に深く関わる。デザイナーとして、アートディレクターとして関わった販促物や広告は3,000種類以上。現在もホームページやチラシのコンサルティング、デザイン制作に関わり結果を出し続けている。

## 販路開拓・販売戦略セミナー 受講申込書 [10/16(水)13:30~]

事業所名 \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

受講者氏名	①	②	③
-------	---	---	---

■ 個別相談 希望する ・ 希望しない \*いずれかに○を付けてください

※ご記入いただいた個人情報は主催者からの各週連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。