自社製品・サービスの魅力を磨こう！

「売れる作戦・商品力強化セミナー」開催のご案内

魅力のある**「商品・製品・特産品・技術・サービス」**を持ちながら、世間に広く認識されず活かされていない「商品・製品・特産品・技術・サービス」を市場性のある地域ブランド産品として磨き上げ、首都圏での商談会や見本市、観光イベントへの出展を通して広く認識してもらうマーケティングセミナーを開催します。

新規販路の開拓に向けた、既存商品やサービスの質を高める取り組みを支援する研修会ですので、是非ご参加ください。

講師のご紹介

中小企業診断士　長岡大学教授

㈲ＭＣＡ　代表取締役　小松俊樹氏（中小企業診断士）

新潟県小千谷市出身。早稲田大学卒。

ＫＫＤ（経験・感・データ）経営支援メソッドを確立し、経験に培われた「知恵」、人間的な「直感」市場調査や財務分析など「データ分析」に基づく具体的な提案指導に定評があり、業種業態を問わないコンサルティングで多くの支援実績を持つ。

特にマーケティングやキャッチコピーに精通しており、新商品開発やリニューアルの成功事例多数。

●日　時　平成２６年９月22日（月）午後７時～

●会　場　ヒスイ王国館姫川

●テーマ　①消費者への訴求と商品情報の発信
- 多様化する顧客の価値観
- 製品やサービスに付加する「特徴」づくりの大切さ
- 顧客への「商品価値」の訴求方法

②新たな販路につなげるアプローチ（地域・年代・時間など）
- 展示会やネットの活用
- 効果的なダイレクトメールやプレスリリースの活用

主催　糸魚川商工会議所　中小企業相談所（お問い合わせ：経営支援課）
〒941-8601　糸魚川市寺町 2-8-16　ＴＥＬ552-1225

【申し込み期限】平成 26 年９月 17 日（水）　【申し込みＦＡＸ番号】552－8860

－－－－－－－－－－ お申し込みはFAXで　切り取らずに本Ａ４用紙のまま送信してください。－－－－－－－－－－

売れる作戦・商品力強化セミナー

事　業　所　名	
ＴＥＬ・ＦＡＸ	ＴＥＬ（　　）　　ＦＡＸ（　　）
参 加 者 氏 名	複数名ご参加の場合は、この枠にまとめて氏名を記入してください。

※いただいた個人情報は、他の目的で使用することはありません。