

三条工業会短信 29-27号

H30. 1. 16 No.1

協同組合三条工業会

2月21日(水)午後6時30分～ 会場: 餞心亭おゝ乃

info@sanjo-kogyokai.or.jp

本宮宏美さんの音楽会を開催します。ぜひ、ご参加下さい。

TEL31-2161 FAX31-2168

商品のリニューアルで売上増！実践的に売れる仕組みを学ぶ

製造業のための

マーケティング勉強会

展示会のノウハウや海外販路の現状と対策まで実践的に学びます

< スケジュール > ※各回とも、時間は18:00～20:00です

第1回 「アイデアをカタチにする」 発想を学ぼう(商品のリニューアル等)

平成30年 1月26日 (金)

・商品のリニューアルに欠かせないコンセプトとターゲット
・アイデアは出すことに悩まない、出たアイデアの選定に悩む
・想像技法「モホロジカルスケッチ」

第2回 「売れる根拠を示し、売れる確率を上げる商品企画」 SWOT分析から

平成30年 2月23日 (金)

・商品開発の前に行う、売れる確立を上げる商品創りの為の情報整理
・自社商品の商品力を整理する 商品開発の「戦略設計」

第3回 「コンセプトとターゲットを明確にして戦略を立てる」 市場調査から

平成30年 3月 2日 (金)

・増販増客の肝、コンセプトとターゲットとは
・勝つための戦略の立て方 戦略を決めるロードマップの作成

第4回 「営業企画」を考える 販路をどこに見出すかを考えよう

平成30年 4月27日 (金)

・マーケティング発想の営業・販売戦略
・戦略的に売る為の、販路選定とターゲットを確定したツール作り
・バイヤー、顧客とのコミュニケーション手法など

第5回 「展示会への出展戦略」を考える 国内/海外の現状も学ぼう

平成30年 5月18日 (金)

・商談会と展示会の違い 展示会出展の戦略のポイント
・展示会の集客を上げるプレスリリースの手法

第6回 「成果を検証する」 実際にやってみよう

平成30年 6月15日 (金)

・実践した成果の考察と分析 次段階の販売戦略を強化する
・検証した結果をノウハウにする

【会場】 県央ランドマーク1Fホール 燕市南7丁目17-9-1

※全6回【定員】20名 【参加費】20,000円((協)三条工業会組合員)

< 申込みFAX > 0256-64-2964 つばさ税理士法人行き

貴社名	TEL
ご住所	FAX
① お名前	② お名前
E-mail	

< 問合せ先 > つばさ税理士法人 TEL 0256-66-3450

主催: つばさ税理士法人 協力: (株)RISE.MD 後援: 燕商工会議所 三条商工会議所 (協)三条工業会