

新商品・新サービスの開発と販路開拓のポイント

～企画の考え方・開発・販売の要を学び、売れる商品・サービスを開発しよう～

近年、原価高騰、消費税率引き上げ等で、価格の値上げによるお客様の厳しい反応を実感されている方も多いのではないのでしょうか。その対策と致しまして、単に値上げだけを印象付けるのではなく、自社自店の新商品・新サービスを開発し、値上げのイメージを上回る付加価値づくりを行うことが大切です。本セミナーでは、地域産品を活用した商品開発を専門とする講師をお招きし、売れる商品・サービス開発から販路開拓に関するポイントについて、わかりやすくご説明頂きますので是非ご参加下さい。

講演内容

- 新商品・新サービス開発の常識、非常識
- 売れる商品、売れない商品
- マーケティングミックスの作り方
- お客様から愛される「ブランド」とは
- お客様によって価値の感じ方は違う
- 地域によるお客様の傾向
- 補助金の活用について

【日時】平成27年 9月 9日(水)

19:00～21:00

【会場】伊勢商工会議所 5階大ホール

【受講料】無料

【定員】50名

【申込方法】下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはお電話にてお申込み下さい
TEL: 0596-25-5155
FAX: 0596-23-1151

【主催】伊勢商工会議所

伊勢商工会議所中小企業振興委員会
いのう けんいち

講師プロフィール

なの花経営研究所 所長(中小企業診断士) **伊能 賢一 氏**



昭和58年4月 千葉県庁入庁。平成18年4月 (財)千葉県産業振興センター出向、設備資金事業・農商工連携事業等に従事。平成24年5月独立開業。地域産品を活用した商品開発のエキスパート。セミナーでは、新商品・新サービスを開発することが必要となる背景や各地での事例、国等の行政が行っている支援策など一連の流れに沿ってポイントを解説していくため、事業に取り組んでいくうえでの要点を体系的に理解できると受講者から好評を得ている。

切り取らずにFAXしてください

販路開拓セミナー申込書(9/9(水)開催)
伊勢商工会議所 宛

FAX 0596-23-1151

事業所名 _____ 電話 _____ FAX _____

住 所 _____ 業種 _____

受講者氏名	受講者氏名	受講者氏名

※ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供や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。また、セミナー当日に撮影した映像や写真については、会議所チャネル(CATV)や広報誌などの会議所広報で利用することがあります。