

「小さいから」「強くないから」こそ勝てる戦略がある！

近年、ゆるやかな景気回復がみられると言われるものの、依然として中小企業は苦しい経営環境にあります。そのような状況に加え、少子高齢化に伴う人口減少により、その社会に順応できない企業は淘汰され、今後より厳しくなる国内市場の中で、企業自らが販路開拓できるかが重要となってきます。

よって、本講座では、自社の弱み・強みを振り返り、新たな販路開拓の戦略の立て方等について、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

- 場当たりの増税対応が会社の体力を疲弊させる。業積不振は増税が原因ではない！
- 価格競争から脱却するために取り込むこと
- 利益性を高める原則原理を学ぶ
- 販路開拓のランチェスターポイント
ランチェスター戦略・競争社会における勝ち方のセオリー
商品力の3つの構成要因
- 販路開拓をする為の強みをつくる

【日時】 平成27年 10月 7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



講師プロフィール



ランチェスターマシナリ(株) 代表取締役

かわべ

河辺 よしろう 氏

日本の大学を卒業後渡米、クラーク大学にてマーケティングを学び帰国。食品メーカーの新製品企画開発研究員として様々な食品開発に携わる。その後、東証一部上場の商社勤務を経て、オーガニックFCチェーン&コンサルティングの会社として独立。専務取締役、商品開発営業担当として同社を約1年半で資本金1億円社員100名超の規模に育て上げ、海外にも進出。現在の会社を2004年に設立し、自らの体験から経営戦略の現場への落とし込みをテーマに、中小企業から大企業まで幅広く指導。

----- 切り取らずにFAXしてください -----

販路開拓セミナー申込書 (10/7 (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。