

国内販路開拓のコツを

無料

分かりやすく専門家がお教えします！

～中小企業における販路開拓の考え方～



いくら良いものを作っても、それがお金に変わらなければ事業は続けられません。出口（販路）をどうするかは、多くの企業の課題となっています。やみくもに販路開拓をするのではなく、設定したターゲットに近づくにはどうすればいいのか、バイヤーに「うん」と言ってもらうにはどうすればいいのかを論理的に考えていかなければなりません。本セミナーでは、国内販路開拓についての基本的な考え方と、事例やフォーマットから貴社の目指すべき販路開拓の戦略を取り決める方法をお伝えしていきます。

●国内販路開拓セミナー●

日時：平成27年12月3日（木）午後1時～午後4時

対象者：国内販路開拓に課題を抱える港区内中小企業経営者

内容 ●国内販路開拓の考え方

- ・なぜ思うように売れないのか
- ・ターゲットとそこにつながる販売チャンネル
- ・顧客との接点を確保する方法

●販路開拓を戦略化する

- ・販路開拓に見える化するフォーマット
- ・販路開拓に必要なリソース（経営資源）
- ・販路開拓における商品とサービスの違い

●支援機関/支援制度、補助金の活用方法

●国内販路開拓の実例紹介

●個別相談会（セミナー終了後）※事前予約制

場所 港区立商工会館（港区海岸1-4-28）

※平成27年10月1日より上記所在地に移転しています。

申込方法 電話にて、みなとコール [03-5472-3710](tel:03-5472-3710) へ
（通常受付時間：午前9時から午後5時）

受付期間 平成27年11月2日（月）午後2時から12月1日（火）午後5時まで

講師

栗田 剛志



有限会社m9コンサルティング 代表取締役
中小企業診断士

食品の専門商社にて15年間営業に従事し、様々なチャンネル、様々な商品の販路開拓・拡販・販売促進を行う。現在は、地域資源を活かした商品開発から販路開拓まで、「売れる」ことに重点を置いた支援をおこなっている。

主催：港区

問合せ：港区産業・地域振興支援部産業振興課

TEL：3578-2561