

～ファンを獲得して売上・利益UPを目指す～ (小規模事業者向け)

# バイヤーが伝授！！

## 「売れる」商品開発・販路開拓塾



当地域においては、約1年半後に「北陸新幹線 敦賀開業」を控えており、今後多くの観光客が訪れることが予想されます。

そこで、お店・新商品のブランド化を図り、小売・飲食業等の皆様の売上・利益UPや商談会等の活用による販路拡大を目的とした、新商品開発・販路開拓手法等に関するセミナー 及び 個別相談会を開催します。是非ともこの機会にご参加下さい！！

### ▶▶ 内容 参加講座を選択して受講可能

#### 【第1回目セミナー】

令和4年 **10月13日** (木) 13:30～16:30

①「バイヤーが伝授！売れる商品（土産品等）開発の秘訣！！」

講師：菊地 亮太氏 (中小企業診断士)【株式会社 エイチ・イーエル】

②「北陸新幹線車両等に関する商品化許諾について」

講師：ジェイアール西日本商事(株) ライセンスグループ



#### 【第2回目セミナー】

令和4年 **10月20日** (木) 14:00～16:00

「自慢の商品（土産品等）を売り込む！

商談会等を活用した販路開拓の秘訣！！」

講師：菊地 亮太氏 (中小企業診断士)【株式会社 エイチ・イーエル】



#### 【個別相談会】

令和4年 **11月10日** (木) 10:00～17:00

「開発から試作、商品化、販売展開に向けた個別相談会の実施」

講師：菊地 亮太氏 (中小企業診断士)【株式会社 エイチ・イーエル】

▶▶ **会場** 敦賀商工会館 6階ホール (セミナー)、5階会議室 B (個別相談会)

▶▶ **受講料** 無料

〔新型コロナウイルス感染症の拡大状況等により、延期となる場合がありますので、ご了承下さい。〕

お問合せ

敦賀商工会議所 中小企業相談所

TEL: 22-2611 FAX: 24-1311

E-mail tcci\_soudan@tsuruga.or.jp

担当: 川端、勝田

敦賀商工会議所 中小企業相談所 行

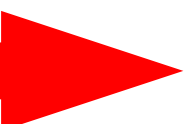
FAX: 24-1311

「商品開発・販路開拓塾 (個別相談会含む)」受講申込書

事業者名	TEL/FAX	/
受講者名 (2名可)	受講講座 (希望する講座に☑を入れてください)	
/	<input type="checkbox"/> 第1回	<input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 個別相談会

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの受講者の把握や事前連絡に使用します。

講座の詳細および、講師の詳細等については、裏面をご覧ください！！



# 「売れる」商品開発・販路開拓塾 各回の講座内容 及び 講師ご紹介

※講義の内容詳細は、テーマの範囲内で一部変更することがあります。

## 第1回目セミナー（商品開発に関する手法）内容について

### (1) 【13時30分～15時30分】

- ◆テーマ：～バイヤーが伝授～「売れる」商品（土産品等）開発の秘訣！！
- ◆内容：①「魅せる」商品とは？  
②商品のファンの育て方  
③需要動向（市場動向・消費者ニーズ等）をとらえる  
④価値訴求の行い方（キャッチコピーをつくるコツ等）  
⑤ワークショップ  
（商品の特徴は？・ターゲット顧客を決めよう！・項目毎の工夫と改善点の洗い出し）
- ◆講師：菊地 亮太氏（中小企業診断士）【株式会社 エイチ・エーエル】

### 【講師紹介】

東京都出身、早稲田大学卒業。三越・成城石井にて、店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中小企業診断士として独立。大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施。

経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組み、心理学を活用したBtoCマーケティング・組織マネジメントを中心とした経営相談を行っている。

・中小企業診断士、1級販売士、(財)日本生産性本部認定経営コンサルタント、農商工連携登録専門家 他



### (2) 【15時30分～16時30分】

- ◆テーマ：「北陸新幹線車両等に関する商品化許諾について」
  - ◆内容：①ライセンス料などの契約条件について  
②商品のデザインの確認について
  - ◆説明者：ジェイアール西日本商事 株式会社 ライセンスグループ（※）
- (※) 同社はJR西日本の所有する新幹線車両などをモチーフとした商品や販促品（広告を含む）の許諾窓口をJR西日本に代わって行っています。販路に関する説明ではありませんので、予めご了承下さい。

## 第2回目セミナー（商談会等を活用した販路開拓に関する手法）内容について

- ◆テーマ：「自慢の商品（土産品等）を売り込む！商談会等を活用した販路開拓の秘訣！！」
- ◆内容：①自社の現状把握とバイヤーを知る  
②新規開拓・販路拡大のための売り方とは？  
③商談準備・商談中・商談後に必要な対応とは？ 等々
- ◆講師：菊地 亮太氏（中小企業診断士）【株式会社 エイチ・エーエル】

### 受講者特典

各セミナー修了後、開発から試作、商品化、販売展開（「スーパ-マーケット・トレードショー2023」※への出展）等に向けた個別支援を行います。**【当セミナー受講者は、優先的に下記商談会にご参加（出展料無料）頂けます】**

セミナーで学んだことの実践、定着化にご活用下さい。

### ※「スーパーマーケット・トレードショー2023」とは？

- 開催日：令和5年2月15日（水）～17日（金） ●場所：幕張メッセ（千葉県千葉市美浜区）
- 内容：スーパーマーケットを中心とする食品流通業界に最新情報を発信する商談展示会。全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外などから多数のバイヤーが来場する。昨年の来場者数は42,885名。