

～儲かっている会社の思考回路が分かる～

受講料 **無料**
 9月4日(水) 14:00～
 草津商工会議所

これからの時代の商売繁盛セミナー!

売上が上がる”たった一つのポイント”

商品価値の伝え方

口コミが重要な時代、製品ではなく商品を創造し、その価値を上手に伝えた会社が、結果的に成功しています。貴社は商品を作っていますか？

稼ぎ頭の見つけ方

本当に売らなければいけない商品、自社で力を入れるべき商品が明確になると自然と商売は繁盛していきます。選択と集中。商売の基本です。

売れるキャッチコピーの作り方

情報氾濫現代の商売は、自社商品の魅力を一瞬で伝える必要があります。それも買い手がドキッと気がつく表現力が必須です。

新販路の見つけ方

広告費や営業マンの活動費を抑制しながら、売上を上げるには流通チャネルの開拓が近道です！その開拓には展示会が有効。貴社も出展にトライしませんか？

儲かっている会社と伸び悩む会社の差は、たった1つしかありません。


その答えは、顧客視点の徹底化です。

顧客視点を徹底させるには、4つの要素を注意する必要があります。

- ① 顧客から見た商品価値の言語化
- ② 情報発信の選択と集中
- ③ 欲しい、買いたいを誘発する言語化 (キャッチコピー作り)
- ④ 想定見込客に届く販路開拓

本セミナーでは、顧客視点を徹底化する事で、儲け出した企業の事例を取り上げ、あなたの会社が実践していくためのポイントをお伝えしていきます。

ぜひ、奮ってご参加ください。



講師 ふじとみ まさのり
藤富 雅則 氏

「営業を設計する技術」
 誰かが諦めた商品が突如、売れ始めた。その営業手順を一挙公開！多くの営業チームを救った驚きの実務ノウハウを書き綴りAmazon営業部門でも1位を獲得。高い注目を受けている。

日経ビジネス書 ランキング **第2位**

1992年、日立製作所、明星食品中外製菓など一部上場企業を手掛けるマーケティングコンサルタント会社「日本オリエンテーション」に入社。
 1995年「ベンチャー「アルファクス・フード・システム」に転職。営業部に配属され、商品ではなくコンセプトを売る手法で、1年でトップ営業に躍り出る。
 さらに独自に編み出した営業手法により数億円を超える同社の代表的な大型受注を数々受注し、同社の株式上場にも貢献する。
 2013年(有)日本アイ・オー・シー設立。広告業にて開業し、WEBマーケティング・DM等の反響営業の技術を研究・実践し、営業マンの能力に依存しない「波及営業」ノウハウを体系化に成功。
 現在、コンサルティング事業に特化した事業運営を行っている。

日時 2019年9月4日(水) 14:00-16:00

会場 草津商工会議所

定員 30名 (定員になり次第締め切らせて頂きます。)

申込先 草津商工会議所 中小企業相談所

電話 077-564-5201 **FAX** 077-569-5692

受講料 **無料**

FAXにてお申込みください。 FAX:077-569-5692

9/4 商売繁盛セミナー	会社名	フリガナ	TEL	() -
	所在地	〒	FAX	() -
	受講者名	フリガナ	受講者名	フリガナ

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本セミナー開催における本人確認、参加者名簿の作成およびセミナーに関する連絡の目的のみ使用致します。

販路拡大のチャンス！

展示会出展成功のために、一緒に取り組んでみませんか

～草津商工会議所展示会出展支援プログラム vol.4～



新たな販売先を探す「販路開拓」は、事業を続けていく上で重要な課題です。具体的にどうしていいかわからない。何から始めたらよいの?と思われる小規模事業者の皆さまの、自社商品の販路開拓・拡大を草津商工会議所がサポートいたします。

①ふるさと企業いいもの発掘市
(R2.1.17(金)～R2.1.19(日)開催)
地元近鉄百貨店草津店で展示即売会

②東京インターナショナル・ギフトショー春 2020
(R2.2.5(水)～R2.2.7(金)開催)
東京ビッグサイトで開催の日本最大の国際見本市
国内外からのバイヤー多数来場
※②出展希望者は①の出店も必須です

出展者支援

※以下に記載のセミナー、全ての相談会・コンサルティングに必ず参加してください。

これからの時代の商売繁盛のコツ！

「売上が上がる”たった一つのポイント”」(R1.9.4(水)14:00-16:00 開催)
～儲かっている会社の思考回路が分かる～

- ①商品価値の伝え方。貴社は商品を作っていますか？
- ②あなたのお店で本当に売らなければいけない商品、力を入れるべき商品は？
- ③キャッチコピーの付け方で売れ行きは変わる
- ④販路開拓の一つとして展示会を活用しよう

※詳しくは裏面をご覧ください。

①ふるさと企業いいもの発掘市スケジュール

○個別相談会
(キャッチコピー、POP、名刺・販促物の作り方)
11.25(月)、11.26(火)、11.27(水)、11.28(木)
※いずれか1日でご参加ください。

○商談力向上コンサルティング
(ロールプレイング)
11.11(月)、12.13(金)
※両日ご参加ください。



②東京インターナショナル・ギフトショー春 2020 スケジュール

9.26(木)出展者選定プレゼンテーション
10.15(火)グループコンサルティング
11.7(木)個別コンサルティング
11.12(火)第1回トークマニュアル作り
12.5(木)個別コンサルティング
12.12(木)第2回トークマニュアル作り
1.9(木)個別コンサルティング
2.20(木)事後コンサルティング



広報活動

来場者の他、多数のバイヤーやメディア等に来場いただけるよう、プレスリリース、バイヤーズガイド掲載、出店企業を掲載したパンフレットの製作・配布等の積極的な集客活動と、情報発信も行います。

☆昨年の参加者の声☆

- 商品価値をお客様メリットで伝えるキャッチコピーや見せ方などが勉強できた。
- 事業の今後の新たな販路展開に大きく成長させてもらった。
- 全国のバイヤーや企業と名刺交換する事が出来て、今後多地域との商談が可能になった。



※お問い合わせは中小企業相談所まで