

“「売れる」商品開発・販路開拓塾”

～商品開発・販売戦略のコツを掴み、6大SNSを使いこなして売上UP！～



消費者に選ばれて“売れる商品”を開発し、販路を拡大するためには、消費者目線でのマーケティングや仕掛けが必要です。

本講習会では、「商品開発・販売戦略のコツ」や、販路開拓に向けた「無料・安価で効果的な6大SNSの活用手法」「海外ビジネス(EC サイト等)の展開手法」等について、実例を基にお伝えします！！是非この機会にご参加下さい！！

全国各地で大人気の講師による特別講座！！

＜以下の講座は選択可＞

【第1回目】売れる商品開発と魅せる販売戦略！！

令和6年 **10月9日(水)** 14:00～16:00

時代に合った商品開発や販売戦略の基礎・コツが身に付く！！

◎講師：高橋 寛 氏【ビズシア(株) 代表取締役 (中小企業診断士)】



【第2回目】効果的なSNS活用や国内外の販路開拓手法！！

令和6年 **10月23日(水)** 14:00～16:30

(1) 集客・PRに効果的な6大SNS (Facebook,X (旧ツイッター),TikTok, Instagram,Youtube,LINE) の活用手法が身に付く！！

◎講師：藤田 泰仁 氏【合同会社 well co 代表 (集客戦略コンサルタント)】

(2) 小規模事業者の成功事例を基に伝授！

海外展開に向けた販路開拓手法が身に付く！！

◎講師：日本貿易振興機構(ジェトロ) 福井貿易情報センター



【個別相談】～具体的な実践に向けて～

随時受付 (令和6年10月24日～12月28日まで)

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

▶▶ **受講料** 無料

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 hiroaki_kawabata_tcci@tsuruga.or.jp

担当：川端、勝田

「売れる商品開発・販路開拓塾」受講申込書

〔※受講申込書にご記入の上、**FAX (24-1311)** または**上記メールアドレス**にてお申込みいただくか、
右図 QR コードよりお申し込み下さい。〕



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		

※ご記入いただいた情報は、本セミナー等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】売れる商品開発と魅せる販売戦略！！

◆テーマ：～売れる商品開発と魅せる販売戦略～

- ◆内 容：①商品開発3ステップを理解する
②自社で環境分析ツールを使いこなす
③自社の経営資源を「見える化」する
④商品コンセプトの組み立て方を知る
⑤職人気質と顧客志向のマーケティング
⑥事例に学ぶ魅せる販売戦略 等

◆講 師：高橋 寛 氏【ビズシア 株式会社 代表取締役（中小企業診断士）】

<講師紹介>

1998年酒類卸会社入社。既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に従事し、新支店の立ち上げを経験。本社営業企画マネジャーとして商品バイヤー、地域の農産物を活用したPB開発に従事。その後、組織小売業との取引を担当する広域流通部の部長として全体のマネジメントを担当。2021年にかしま経営コンサルティングを開業、2022年にビズシア(株)を設立し、全国各地の中小企業の経営支援を行っている。



【第2回】効果的なSNS活用や国内外の販路開拓手法！！

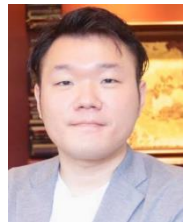
(1)◆テーマ：～無料・安価で効果的な6大SNS（Facebook, X（旧Twitter）, Instagram, Youtube, LINE）の活用法～

- ◆内 容：①デジタル化の必要性和有効性
②集客のキホンと3つの視点
③6大SNSの特徴と使い分け
④各SNSの特徴と運用POINT
⑤今から大切な縦長動画の活用
⑥SNSを上手く活用するために 等

◆講 師：藤田 泰仁 氏【合同会社 well co 代表（集客戦略コンサルタント）】

<講師紹介>

2017年に整体院を開業しSEO対策／SEO対策などの無料集客で月間新規集客84名を達成。その手腕から講師依頼をいただく様になり、支援事業を開始することになる。現在は小規模法人を中心に、事業のリブランディングからSNS運用などの集客戦略までのコンサルティングなどを行う。



(2)◆テーマ：～小規模事業者での実績多数！事例で見る海外展開に向けた販路開拓手法～

- ◆内 容：①海外展開に向けた支援策について
②実績多数！ECサイト等を活用した海外展開について 等

◆講 師：日本貿易振興機構（JETRO）福井貿易情報センター

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（「スーパーマーケット・トレードショー2025」※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（小規模事業者対象）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2025」とは？

- 開催日：令和7年2月12日（水）～14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75,858名。