

販路
開拓

中小企業のための

新市場開拓セミナー

新商品の開発、新市場への進出を目指す中小企業の皆さまに、そのヒントをお伝えいたします！

参加費
無料

テーマ1:「新市場開拓を成功させるには」

成功する新市場開拓に欠かせない「顧客のニーズに基づいた独自の商品・サービスづくり」のノウハウを、事例を示しながら解説すると共に、成功のための条件を明らかにします。

講師:青島 弘幸 氏

パイオニア(株)にて新規事業開発やマーケティング業務に従事。数多くのヒット商品をプロデュースする。2008年、創発コンサルティングを開業。各種コンサルティング、研修、講演、執筆活動を展開中。著書「ブルー・オーシャン戦略のツボがよ〜わかる本」(秀和システム刊)

テーマ2:「販路開拓の事例から」

「製品の評価は上々、でも実績があがらない…」 「代理店が動いてくれない、何故…」 などなど中小企業のお悩みは多いようです。今回は、販路開拓コーディネート事業で首都圏市場を開拓された事例をとりあげて、中小企業の皆様が「どこから手をつけたらよいか」をお話します。

講師:南 勇 氏 ((独)中小企業基盤整備機構 販路開拓プロジェクトマネジャー)

同志社大学経済学部卒業後、商社で機械営業、事業企画、子会社の経営に携わる。平成17年8月より中小機構関東支部の「販路開拓プロジェクトマネジャー」に就任し、現在に至る。目下、同施策の啓蒙・普及・運営に、鋭意、邁進中である。中小企業診断協会東京支部所属。



開催日:平成22年9月10日(金)

時間:14:00~17:00

場所:名古屋センタービル 9階

(名古屋市中区錦2-2-13名古屋センタービル9階)

定員:先着 50名 定員に達し次第締切

申込方法:裏面の「参加申込書」をFAX送信してください。

費用:無料

〈事務局・問い合わせ先〉

中小企業基盤整備機構 中部支部

経営支援部経営支援課 (担当:嶋田)

〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-2-13

名古屋センタービル4階

TEL:052-220-0516

FAX:052-220-0517 (平日9:00~17:00)



〔交通機関〕

地下鉄桜通線「丸の内駅」下車 徒歩1分

地下鉄東山線「伏見駅」下車 徒歩8分

中小企業のための新市場開拓セミナー

こんなことでお悩みではないですか？

新商品を作ったが売り方がわからない

自社製品を作ったことがない

新しい業界にどうやってアプローチしたものか...

いきあたりばったりの営業になってしまっている

わが社の商品はこの世で唯一だ

技術はあるけど、何を作ったらいいかわからない

そんなもやもやを解消します！

プログラムスケジュール

14:00～14:05	主催者挨拶
14:05～15:25	「新市場開拓を成功させるには」 青島 弘幸氏
15:25～15:35	- - - 休憩 - - -
15:35～16:50	「販路開拓の事例から」 南 勇 販路開拓プロジェクトマネージャー (中小機構)
16:50～17:00	中小機構の施策紹介

17:00～17:45 個別相談会

★ セミナー終了後、個別相談会を実施します。中小機構の専門家2名で対応させていただきますので、どうぞご利用ください。(先着順)

お申し込み方法

- ・本申込書に必要事項をご記入の上、FAX(052-220-0517)にてお申し込みください。
- ・お申込後、事務局からは参加証等の交付はいたしませんので、当日は定刻までに会場へお集まりください。
- ・受付にて名刺を一枚頂きますのでご用意をお願いします。
- ・定員に達している場合のみ事務局からご連絡させていただきます。

「新市場開拓セミナー」参加申込書

会社名			業種		
所在地	(〒 -)				
TEL			FAX		
参加者氏名	1	(フリガナ)	部署		
		(メールアドレス)	役職		
	2	(フリガナ)	部署		
		(メールアドレス)	役職		

本セミナー主催者(独立行政法人 中小企業基盤整備機構中部支部)は、ご記入いただいたお名前、ご住所、メールアドレスなどの個人情報を、本セミナーの管理の為に利用させていただく他、メールマガジンの配信などに利用させていただく場合があります。本セミナー主催者のプライバシーポリシー並びに個人情報に関する問い合わせは各ホームページをご参照ください。