BtoC向け製品の販路拡大支援セミナー

ネットショップの普及やクラウドファンディング、各種商談会といった新しい販路開拓ツールの登場により、これまでBtoBをメインターゲットとしてきた中小・小規模製造業者が、BtoC（エンドユーザー）向けに、独自製品を企画・開発・製造されるケースが増えています。
今回は、出来上がった製品をいかに売上に結び付けていくか、について大手百貨店等のバイヤーの経験をお持ちの専門家を招き、ビジネスチャンスのヒントとしていただくセミナーを開催します。一緒に考えてみませんか？

明日のモノづくりを考えている製造業関係者に是非聞いてもらいたい

参加料
無料
（定員30名）

［日 時］ 2023年2月15日（水） 14:00～16:00

［会 場］ 名古屋市工業研究所 視聴覚室
（熱田区六番三丁目4番41号）

［対 象］ BtoC向け製品に関心をお持ちの方
販路開拓にお困りの方

内　　容

■考える編
先行き不透明な時代を生き抜くための4つの視点
「誰に、何を、どのように、提供するか？」を考える
消費者はなぜモノを買うのか？

■伝える編
販路開拓先は商談先の顧客視点で選ぶ
販路開拓の方法「販路開拓の3段階」
商談を成功させる3つの力「理解力」「記憶力」「説得力」

■まとめ
商いの本質、質疑応答

講 師 ： 岡田保久中小企業診断士事務所 所長　岡田 保久 氏
中小企業診断士・1級販売士（販売士登録講師）

参加をご希望の方は下記コードよりお申込みください

受講票は発行しません。
定員になり次第締切らせていただきます。
感染症対策についてご理解・ご協力のうえご参加ください。

名古屋商工会議所 中小企業部 梅田 ・ 吉岡

お申込み
お問い合わせ

TEL 052-223-5682

MAIL umeda@nagoya-cci.or.jp

URL https://answer.cci.nagoya/sogyo/?code=751a442f

経営者に、感謝・感激・感動していただく支援をめざします！