

販路開拓支援セミナー

物産展・商談会で 成果を出す方法を伝授します。

参加
無料

北海道商工会連合会では、貴社商品の販路開拓・拡大を支援する為、次の事業を実施致します。
当事業へ参加を希望される方はもちろん、それ以外の方も、是非この機会に本セミナーにご参加ください。

■北の美味しいを新発見！「北海道味覚マルシェin札幌」(物産展) ※6/9申込締切

開催日:平成29年9月20日～25日 会場:丸井今井札幌本店

■「北の味覚!再発見!」(商談会) ※出展募集は8月頃を予定

開催日:平成29年11月1日(火) 会場:ホテル札幌ガーデンパレス

7/5(水)

9:30~12:30

札幌会場

(定員50名)

TKP札幌ビジネスセンター赤れんが前

5F ラベンダー

●札幌市中央区北4条西6丁目1 毎日札幌会館

●TEL:011-600-2615

7/13(木)

13:00~16:30

旭川会場

(定員30名)

アートホテル旭川 4F ビズルーム1

●旭川市7条通6丁目

●TEL:0166-25-8811

7/25(火)

13:00~16:30

函館会場

(定員30名)

ホテル函館ロイヤル 2F カーネギーホール

●函館市大森町16-9

●TEL:0138-26-8181

第1部

商品力を強化するには

- ①売れる商品・お土産品の条件とは
- ②地域資源だからこそ作れる「価値」について
- ③事例紹介

第2部

商談成功のポイント

- ①商品の魅力をきちんと伝え商談につなげるには
- ②狙った顧客に商品を届けるための流通の仕組み
- ③価格を設定する際の注意点について

第3部

展示ディスプレイの方法

- ①バイヤーの気を引くPOPの作成
- ②立体的な陳列構成にするためのポイント
- ③事例紹介

講師<第1部・第2部>

勝浦 忠 氏

(株)北海道百科 常務取締役営業本部長

平成2年 株式会社丸井今井入社。札幌本店に配属され婦人服、紳士、スポーツ等様々な部門を経験。平成18年道産品バイヤーとなり、道産食品セレクトショップ「きたキッチン」を立ち上げたほか、有楽町北海道どさんこプラザリニューアルオープンの担当バイヤーとなり、その後、全国6店舗の北海道どさんこプラザを立ち上げ、平成25年より現職へ出向中。



講師<第3部>

阿部 仁 氏

(株)ファームステッド プランナー

広告代理店アカウントディレクター、大手流通会社の営業企画マネージャーなどを経て、現在、「デザイン」で地域ブランドの価値を高めるプランナーとして活躍。地域のブランド価値を高め発信力を強化することで、交流人口の拡大・地域産業の振興を図ると共に「地方の食」をPRし、「おいしさと感動」を消費者に伝えている。



..... お申し込みは

■下記の参加申込書に必要事項を記入して、FAXにてお申込みください。

FAX:011(221)6686

参加希望日	札幌会場(申込締切6/30(金)) ・ 旭川会場(申込締切7/7(金)) ・ 函館会場(申込締切7/20(木))
	※参加希望日を○で囲んでください。
御社名	氏名
住所	TEL
FAX	E-mail

※ご記入頂いた個人情報については、本セミナーの受講者名簿等の作成のほか、当会が行う商談会等の各種支援策の情報提供に使用させていただきますのでご了承願います。

お問合せ先 北海道商工会連合会 〒060-8607 北海道札幌市中央区北1条西7丁目プレスト1・7ビル4階 TEL:011(251)0102 担当:大越、小川、敦澤