

参加費
無料!

平成30年度 第1回販路開拓セミナー

自社の強みを生かして販路開拓!!

～SWOT分析から始めるマーケティング・営業戦略～

どの商品(What)を、どこ(Where)で、どのよう(How)に販売すればよいか、頭を悩まされている方も多いのではないでしょうか。市場には様々な商品やサービスがあふれ、消費者のニーズも多様化しているなか、限られた経営資源を有効に活用し、自社の売りに結び付けることは非常に重要です。

本セミナーではマーケティングの基本講座として、販路開拓の専門家が、戦略から宣伝活動など、マーケティング全般について解説を行い、経営分析ツールの一種であるSWOT分析、ポジショニングマップ等の作成演習を通して、マーケティング基礎知識の習得を目指します。

自社製品の強みを見直したい方、マーケティング・営業戦略の方法を知りたい方など、販路開拓に関してお悩みを抱えている方は、ぜひご参加ください!!

【主催】(公財)千葉県産業振興センター、千葉県

日時 平成30年**11月13日(火)** **13:30 - 17:00** (受付13:15～)

会場 **(公財)千葉県産業振興センター 大会議室**
(千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23F)

定員 **15名**(申込先着順)

講師 **当センター 販路アドバイザー 石塚 康弘 氏 (中小企業診断士)**

大手製造業にて設計・開発・マーケティングを経験し、中小企業診断士として独立。

現在、(公財)千葉県産業振興センター 販路アドバイザーとして、ものづくり企業等の商品マーケティング、プロモーション、商品開発等に関する具体的かつ専門的な支援を多数実施。



内容 **【セミナー】13:30～16:30**

- ・自社にとって有効な市場の発見と、製品差別化の進め方(マーケティング)、事例紹介
- ・演習(SWOT分析、ポジショニングマップを使った自社製品の強み分析)
- ・プロモーション戦略について、販路開拓の具体的手法・アドバイス
- ・まとめ 等

【個別相談会】16:30～17:00

※個別相談会では、セミナー内容に限定せず、参加される皆様の販路に関する個別の相談にも対応いたします。

対象者 **自社製品のマーケティング及び販路開拓に意欲的な県内中小企業者**
・自社製品の強みを見直したい方
・マーケティング・営業戦略の方法を知りたい方 等

※お問い合わせ・お申込みについては、裏面をご覧ください ⇒

お申込み先

下記「参加申込書」へ必要事項をご記入の上、
 千葉県産業振興センター（FAX：043-299-3411）までお申込みください。
 // HP内申込みフォームからもお申込みいただけます。
<http://www.ccjc-net.or.jp>

参加申込書

経営支援部 活性化支援室 宛 申込日： 月 日

(フリガナ) 会社名			
業種(主要事業)	①建設業 ②製造業 ③運輸業 ④卸売業 ⑤小売業 ⑥宿泊業 ⑦飲食サービス業 ⑧その他()		
所在地	(〒 -)		
(フリガナ) 受講者	(役職名:)		
TEL		FAX	
E-mail			
従業員数	① 5名以下 ② 6～10名 ③ 11～20名 ④ 21～50名 ⑤ 51名以上		
セミナー当日にご相談したい案件等あれば、こちらにご記入ください。 個別相談を【希望する・希望しない】			

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、本セミナーにおける本人確認及びセミナーに関するご連絡、当センターからの資料送付や各種情報の提供に使用させていただきます。

お問合せ先

公益財団法人千葉県産業振興センター 経営支援部 活性化支援室（担当：橋本）
 〒261-7123 千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBGマリブイースト23階
 TEL：043-299-1078 FAX：043-299-3411
 E-mail：hanro@ccjc-net.or.jp

セミナー会場へのアクセス



(公財)千葉県産業振興センター
 〒261-7123 千葉市美浜区中瀬2-6-1
 WBGマリブイースト23F

(公財)千葉県産業振興センターへのアクセス
 ・JR海浜幕張駅から徒歩約2分

※専用駐車場がございませんので、出来るだけ公共交通機関をご利用ください。