

百貨店への販路開拓をめざす！

商品の売り込み方と ストーリーづくり

自社商品の販路を拡大するためには、創り込みの段階から、技術だけではなく、使い勝手の良さ、デザイン、広告といった機能を統合して、お客様がコストを負担してでも手に入れたと感じる価値の実現を図る事が必要です。

特に、高付加価値商品の開発では、こだわりや使い心地、歴史など、目に見えないものもお客様に感じていただくため、自社商品のストーリーをしっかりと組み立てられるかが、後の販路開拓の成否の鍵を握るポイントとなって来ます。

今回、大手百貨店で多岐にわたる商品ジャンルの取り扱いを経験した石本氏を講師にお迎えし、百貨店への販路を求める中小企業の皆様を対象に、高付加価値商品の売り方とストーリーづくりの基本を解説します。

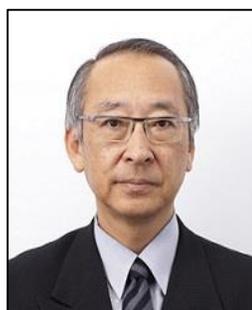
内容

1. 商品開発の方法(概説)
2. ストーリーとは
3. 高付加価値商品とは
4. 売り場の現状とバイヤーの思い
5. 百貨店のお客様が求める価値とは
6. 販路開拓の成功事例紹介
7. 売り込みの方法

講師

1031ビジネス
コンサルティング 代表

石本 和治 氏



大手百貨店において、世界の一流ブランド婦人衣料雑貨・服飾品の直輸入バイヤー14年担当。

首都圏で店長等経験(食品から婦人・紳士衣料雑貨、インテリア商品など多岐に渡る商品ジャンルを経験)。現在も百貨店、スーパー等各方面バイヤーと交流。

日時

2017年**11月21日(火)**
14:00~16:00

定員

先着**30名様** (県内中小企業対象)

会場

ラッセホールB1Fパンジー
(神戸市中央区中山手通4丁目10-8)

参加料

1,000円 (当日いただきます)

申込



078-331-2095

兵庫県中小企業団体中央会 行

申込書に記入された個人情報、参加者の確認に利用するほか、兵庫県中小企業団体中央会が実施する事業の企画・運営・情報提供のために用いる事があります。

氏名		会社名・ 所属・肩書	
住所	〒	TEL	
Email		FAX	

上の枠内の事項をお書きの上、下の申込みフォーム、携帯電話、メールからもお申込みできます



<http://bit.ly/2wlkfNA>



seminar@chuokai.com



兵庫県中小企業団体中央会 (経営支援部 経営支援課) 担当: 尾崎

〒650-0011 神戸市中央区下山手通4丁目16番3号 兵庫県民会館3階 TEL078-331-2045