

東京最前線バイヤーと地方商品づくりのプロから学ぶ 売れる地方商品研究セミナー

新商品開発・既存商品の磨き上げから、売り先を見つけるまでには、多くの時間と労力が必要となります。釧路商工会議所では小規模事業者の皆様を対象とした、「新商品開発・既存商品磨き上げと販路開拓に向けたプロセス支援」を進めており、専門家や関係機関と連携し、新たな商品の開発、販路の獲得に向けて、トータル的な支援を行います。今回は、地方商品を取り扱う2名の講師から、**新商品企画・既存商品磨き上げのポイント**について解説していただきます。

日時

2018年10月25日(木)
(セミナー) 13:30~15:30
(個別相談) 16:00~17:30
※1企業につき30分程度(希望者のみ)

場所

道東経済センタービル 3階 会議室
(釧路市大町1-1-1)
※駐車場には限りがございます。

定員

20名(先着順)
※申込締切は10月18日(木)まで。
※個別相談は申し込み順に、
時間をご案内させていただきます。

問合せ先

釧路商工会議所 地域振興部
福田・近藤・情野
Tel: 0154-41-4143

新商品開発・既存商品磨き上げ
と販路開拓
プロセス支援の全体像

新商品企画・既存商品磨き上げ

- ・商品開発のコツを掴む
- ・消費者ニーズを知る
- ・売り場、売る人のニーズを知る
- ・プロモーションの方法

↓

- ・パッケージ・価格
- ・ネーミング など

テスト販売・商談会

↓

- ・仮説の検証
- ・商品の改善 など

商品の販売・販路拡大へ

本セミナーのテーマ

本セミナーへの参加は無料です

【講師のご紹介】



生まれは農家で、現場第一の食と農のコンサルタントとして、地域特産品の開発製造、販路開拓支援で全国を奔走。生産現場と交流も深く、特産品の魅力を最大限に引き出す指導姿勢で、流通事業者などからの信頼も厚い。

(株)キースタッフ 代表取締役副社長(商品企画担当)
伊藤 順氏



ローソンが首都圏で展開する高質店舗「ナチュラルローソン」の商品部長として、希少性をテーマに、全国の産地に足を運び生産者の生の声を聞いて惚れ込んだ本当に良いものを、少量でも数量限定でも販売し、既存コンビニとの違いを明確に打ち出した先駆者として知られる。

(株)ローソン マーケティング本部
デジタルプラットフォーム部長 稲葉 潤一氏

↓ 下記ご記入の上、FAX(0154-41-4000)にてお申込み下さい ↓

事業所名		住所	
電話番号		FAX番号	
受講者	(氏名) 男・女 (歳)	受講者	(氏名) 男・女 (歳)
個別相談	希望あり ・ 希望なし ※どちらかに○をお願いします		

※ 本申込書にご記入いただきました個人情報につきましては、主催者からの各種連絡・情報提供のために利用致します。