

# なぜ良い商品を持つ会社ほど販路に困るのか？ 今日から実践できる！販路獲得術

世界情勢の影響などによって製造業の販路開拓にも大きな転機が訪れていますが、考え方を換えればこれも一つのチャンス。中小製造業は、あらためて自社の価値をとらえ直し、その価値を認めてくれる顧客と出会うべきなのです。本セミナーでは、効果的な販路開拓のためにはどのように考え、何から手をつけるべきかの実践的なヒントをお話しします。

講演内容

- モノが売れない3つの理由
- 差別化できるウリを発見する方法
- 自社のセールスタイプを知ろう
- 販路開拓3分の計
- インターネットはこう活用する
- 展示会はこれをやめれば成功する
- 中小製造業が勝つためのデ・キ・物とは？
- こうすればプレスリリースは紹介される



講師プロフィール

(株)エスト・コミュニケーションズ  
代表取締役

ゆげとおる  
**弓削 徹 氏**

クリエイターとしてSONY、サントリー、パナソニックなどの新商品開発、広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。製造業マーケティングコンサルタント。日本工業大学大学院でマーケティング論の授業を担当するほか、全国で770回の講演・セミナーに登壇。主な著書に「キヤッチコピーの極意」など

2023年5月発刊、1カ月で重版3刷りの話題書籍！  
「実施する順に解説！マーケティング実践講座」(日本実業出版社)



**日時** 令和6年12月12日(木) 14:00~16:00  
**会場** 長野市商工会 2階大会議室・Zoomによるオンライン  
 住所：長野市青木島町大塚 881-1 TEL：026-284-4556  
**定員** 20名 **受講料** 無 料  
**問合せ** 長野市商工会 TEL：026-284-4556 FAX：026-285-3344

(切り取らずにこのまま送信してください。)

12/12(木) 今日から実践できる！販路獲得術【セミナー参加申込書】			
事業所名			
TEL		FAX	
メールアドレス	@	参加者名	
<input checked="" type="checkbox"/> 【受講方法】印をご記入ください <input type="checkbox"/> 会場での受講 <input type="checkbox"/> オンラインでの受講			

※申込書にご記入頂きました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。