


販路開拓支援塾 セミナーカリキュラム

	日 時	テーマ & ポイント	内 容
第1回目	1月30日(火) 18:30~21:00	テーマ: 自社の分析と環境 「小規模事業者の現状と課題」 「自社の強みの具体化」 「環境認識」 「具体的な顧客像のイメージ」	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社の特徴、強みの分析 (会社の歴史、技術ノウハウ、知財、従業員、人脈など) ● 自社の弱み、外部環境(機会、脅威)の分析 ● 国の施策、小規模事業者持続化補助金等の概要
第2回目	2月6日(火) 18:30~21:00	テーマ: 販路開拓の目標 「自社商品・サービスの強み」 「販路開拓の具体的な目標設定」	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社商品・サービス分析(製品、サービスの考え方) ● 具体的な目標設定、内外環境の分析に基づく戦略設定 (何を目的として、どんな人に、何を売るのか) ● 小規模事業者持続化補助金申請書記載のポイント (顧客ニーズと市場動向、自社商品の強み)
第3回目	2月13日(火) 18:30~21:00	テーマ: マーケティング 「プロモーション」 「販路開拓、販売の戦略の考え方」	<ul style="list-style-type: none"> ● 取引価値の明確化(取引したくなるような商品・サービスにするために何をしなければならないか。商品、価格について) ● プロモーション、販路開拓の考え方(顧客との接点をどのように構築するのか考える) ● 小規模事業者持続化補助金申請書記載のポイント (経営方針と今後のプラン)
第4回目	2月20日(火) 18:30~21:00	テーマ: 販路開拓計画 「具体的なプロモーション手法と販路開拓手法」 「販売戦略・販路開拓計画の作成」	<ul style="list-style-type: none"> ● 販路開拓の具体的な手法 ● 営業活動を高めるためのコミュニケーションスキル ● 展示会や商談会での営業のあり方や戦略 ● 顧客管理とDMや販促物の活用 ● マスメディアやプレスリリースによるPR手法 ● 販路開拓展開イメージの作成 ● 販路開拓計画の作成(To do リストの作成、管理とフォロー) ● 小規模事業者持続化補助金申請書記載のポイント (補助事業の具体的な内容と効果)



講師 森 竜也 氏 中小企業診断士/FACO (食農連携コーディネーター)

【もり経営コンサルティング合同会社 代表社員】

岐阜県出身。ITベンダーにて、中小企業の基幹業務システムや生産管理システム導入に従事。2009年独立。現在は、企業と農業者を繋ぐ農商工連携、地域資源活用、農業者の自立を目指す6次産業化等の推進に携わっている。事業計画策定の他、中小企業の事業承継、新事業・新商品開発、販売促進の支援の他、知的資産経営の考え方を活かした従業員教育等のコンサルティングも実施している。

平成27年度 経済産業省 中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業 岐阜県エリアモデレータ兼専門家
平成27年度 農林水産省 6次産業化推進事業 6次産業化プランナー

販路開拓支援塾 参加申込書

美濃加茂商工会議所 行 FAX 0574-24-0120

平成 年 月 日

事業所名			業 種	
住 所	〒	-	TEL	
			FAX	
氏 名			所属・役職名	
E-mail				

※ 切り取らず、送信してください。ご記入いただいた情報は、本セミナーに関する連絡・記録などのために使用いたします。