

令和7年5月12日(月)



売れるものづくりと、 販路拡大のコツ

数え切れないほどの商品や作り手と出会い、売り場を見てきた百貨店経験28年の講師が登場。
百貨店のバイヤー目線から売れる仕組みを学べます！



こんな方へ
オススメ

- ・商品をブラッシュアップして売上を伸ばしたい事業者様
- ・マルシェや展示会でお客様の反応を探りたい事業者様
- ・商談や取引拡大にチャレンジしたい事業者様

参加対象

- 小規模事業者様、中小企業様
- 商品・サービスを提供される方なら参加OK！
(コンサルタントなど同業者の方はご遠慮ください。)

参加無料

講師



特産品プランのぐち
代表 野口 正幸氏

- 1988年4月(株)伊勢丹へ入社。
28年間(株)三越伊勢丹にて勤務。
主に全国各物産展計画、食品レストランを担当。
- (株)三越伊勢丹ギフトソリューションズにて
取締役営業部長を経験。
- 2016年沖縄に移住し、当社を設立。
- 沖縄県よろず支援拠点のコーディネーター、
沖縄商工会議所専門家として中小企業事業者に対して、
年間約200社の相談・支援を行う。
得意分野はマーケティング、商品開発、販路拡大、店頭改善。

開催日時・会場

開催日：令和7年5月12日(月)

(申込期限：5月7日(水) 12:00まで)

開催時間：13:30~16:00

(個別相談：16:00~16:50※要予約)

広島会場：エールエールA館6階 貸会議室 ROOM1
(広島県広島市南区松原町9-1) ※定員50名

福山会場：広島県福山庁舎3号館8階 381会議室
(広島県福山市三吉町1-1-1) ※定員30名

※福山会場はオンライン中継での視聴となります。

プログラム

13:30 セミナー内容

- ・三越伊勢丹のマーチャンダンジニングとは
- ・バイヤーの商品選択の目線とは
- ・売れてる全国の特産品から学ぶ
商品開発のポイント
- ・伝わる「提案書」の作成ポイント
- ・成功する「商談」ポイント
(事前に、当日に、事後に)
- ・商品陳列・見せ方
- ・販路先のご紹介(県内外)



16:00 個別相談(20分)※要予約

広島県よろず支援拠点のコーディネーターが
対応する場合がございます。

16:50 終了

お申込みは裏面へ





商品力アップ・販路拡大をさらに後押しする
サポートプログラムをご用意しています！

売れる仕組み作り 実践PROGRAM

興味のあるプログラムのみの参加OK！
お気軽にお問合せください！

5月12日(月)

売れるものづくりと、販路拡大のコツ (セミナー・参加無料)

百貨店のバイヤー目線で売れる商品開発のポイントや、商品を魅力的に見せるコツをお伝えします。商品開発やブラッシュアップで売れる仕組みを作りましょう。

6月24日(火)

海外展開啓発セミナー (参加無料)

アジアの物流・貿易のハブとして注目されている香港市場の特性や輸出入に関する情報をお伝えします。
広島から香港市場への展開を検討する事業者様へおすすめです。



10月頃

よろずマルシェ (参加無料・選考あり)

リアルな顧客の反応を直接体験し、商品のブラッシュアップにつなげる絶好の機会です。ターゲットのニーズ確認やテスト販売を行って、今後の販売戦略にいかしましょう。(県内2ヶ所で開催予定)



随時

広島県内・首都圏・海外へ販路開拓サポート

中小企業基盤整備機構主催の「展示・商談会」「販路開拓サポート」へのご案内や、広島県よろず支援拠点で「商品開発・販路開拓アドバイス」のサポートを継続的に受けられます。



お申込み
お問合せ

WEBフォームまたはお電話にてお申込みください

広島県よろず支援拠点
082-240-7706

広島県よろず支援拠点

