

商品に自信があるのに、売り方に悩んでいるあなたへ！

「いい商品」を 求める人に届けるために

～商品づくりだけで終わらない！買いやすい仕組みづくりのための3つの工夫～

「いい商品」をつくったら、次はそれを求めるお客様に届けるための仕組みを作りましょう。せっかくいい商品をつくったのなら、それを求めるお客様が「買いやすい」仕組みを、一緒に考えてみませんか。

こんなお悩みはありませんか？

- ✓ いい商品を作ったのに、使って欲しいと思う人に届いていない
- ✓ 商品には自信があるが、伝え方にはあまり自信がない
- ✓ 売るために必要なことはわかっているけど、進め方がわからない

3つの工夫とセミナーで学べること

- 1 商品が何をくれるのかが「わかりやすい」**
☞ 誰のための、どんな商品か。「商品コンセプト」に落とし込む
- 2 商品を求めるお客様と「つながりやすい」**
☞ 商品を求めるお客様と出会える「販売チャネル」を選ぶ
- 3 お客様が求めるタイミングで「つたわりやすい」**
☞ お客様が求めるタイミングで届く「場所と言葉」を考える

12/3 (木) 14:00 - 16:00
オンライン開催

講師 **石川 のぞみ**

中小企業診断士
荒川区高度特定分野専門家

帝国データバンクで、多種多様な取引先の市場調査や販路開拓を支援。その後、教育サービス業の創業メンバーとして、高付加価値なサービスを訴求した顧客獲得に取り組み、売上・利益の安定化に貢献する。現在は中小企業診断士として、主に小売業やサービス業を対象に、商品やサービスのコンセプト設計、テストマーケティング、販路開拓・リピート獲得を支援。少ない資金での顧客獲得、固定客を育てるコミュニケーション提案が得意。



主催：荒川区 経営支援課
お問合せ：03-3802-3111（内線）474

お申込みはこちら！ →

