

第4回 販売戦略編

# 「ヒット商品からみた販売戦略講座」

～～顧客とバイヤーの心をつかむ売り方と商談のコツ～～

売れると思って作ったが、今一ヒットしなかった。競合品が多く、あまり売れなかった等と頭を抱えた経験もあろうかと思います。そこで、自社の商品やサービスを効果的に販売していくうえで重要となってくるのが販売戦略です。

4回目は、マーケティングを駆使し、開発した新商品・新サービスの顧客ニーズ、ターゲット層、価格設定、販売チャネルなどは合致していたのかを見直し、自社の強みを活かしたプロモーションの手法、魅力ある見せ方など、顧客やバイヤーに価値が伝わる販売戦略の立て方、展示会や商談会を活用する方法などについて成功例だけでなく、失敗例を交えてご紹介いただきます。

これから、新商品・新サービスをご検討されている県内中小企業者の方は、この機会にぜひご参加ください。

## 講師



合同会社 ヒナニモ 代表 渡辺 和博氏

### 【略歴】

1986年筑波大学大学院 理工学研究科 修士課程修了。

同年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌の編集を担当。その後、日経BP総合研究所 上席研究員を経て、2025年4月から現職。

全国の自治体・商工会議所などで地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。

著書に『地方発ヒットを生む逆算発想のものづくり』（日経BP社）

- ◆ 日時：令和7年11月10日（月）14：00～16：00
- ◆ 会場：石川県地場産業振興センター 本館1階 第7研修室  
（金沢市鞍月2丁目20番地）
- ◆ 定員：50名 ※定員になり次第締め切らせて頂きます
- ◆ 内容：
  - ・販売手法には何がある
  - ・競合との差別化は？
  - ・バイヤーはどこを見ている
  - ・突き進むだけでなく、振り返りも必要
  - ・広報のポイント

申込方法：QRコードへアクセスし、お申込みください。

申込締切：令和7年11月4日（火）15時 ※定員になり次第、締め切ります。



## 今後の予定

### 第5回 知的財産編

特許や商標なんてわが社には関係ないと思われた方も多いかと思います。自社製品、加工技術等において競争優位性を強化するためにも知的財産の保護は、経営戦略と並行し効果的に活用していくことが重要です。あの時やっておけばよかったと後悔する前に成功例だけでなく、失敗例を交えてご紹介

- ◆ 日 時 : 令和7年12月15日(月) 14:00~17:00
- ◆ 会 場 : 石川県地場産業振興センター 新館5階 第12研修室
- ◆ 定 員 : 50名
- ◆ 講 師 : (有)セメントプロデュースデザイン 代表取締役 金谷 勉 氏  
弁理士法人オフィス大江山 代表弁理士 岡 恵 氏
- ◆ 内容等 : 決まり次第公表します

### 第6回 海外展開編

日本の人口減少に伴い、海外へ目を向ける企業が増加傾向にある中、海外販路の開拓はハードルが高く、何から着手していいかわからないと思われた方も多いかと思います。海外進出するには、現地のニーズや生活様式にあわせた商品の開発・改良が欠かせません。自社の体制に応じた海外展開の手法や課題、リスク管理など重要なポイントについて紹介します、

- ◆ 日 時 : 令和8年1月29日(木) 14:00~16:00
- ◆ 会 場 : 石川県地場産業振興センター 新館5階 第12研修室
- ◆ 定 員 : 50名
- ◆ 講 師 : (株)Showyou 代表取締役 久野真嗣 氏
- ◆ 内容等 : 決まり次第公表します