新商品・新サービス開発
第５回レベルアップセミナー「販売戦略編」

売れる商品には、売れる理由がある

「良い商品なら売れる」、「安ければ売れる」本当にそうでしょうか。商品をつくる人、仕入れる人、売場をつくる人は、その商品の魅力を理解し、お客様に届けたいという思いを持っているでしょうか。その思いは、商品選びや見せ方、伝え方、売場での行動に表れます。
本セミナーでは、小売の現場を熟知した講師から、**作り手とバイヤーの視点の違い**や、**お客様に選ばれる商品・売場づくり**、**バイヤーとの信頼関係を築くためのポイント**を学びます。自社商品の魅力や課題、可能性をバイヤーの視点から見つめ直してみませんか。

こんな見覚えありませんか！？

- 自信のある商品なのに、思うように売れない
- 商品の特徴を説明しても、お客様に伝わらない
- 販売実績は確認しているが、改善策が見つからない
- 新商品を開発したものの、定番商品に育たない

講座内容

① **売れる売場には、選ばれる理由がある**
ーお客様とバイヤーの心を動かす売場づくりー
② **売れる商品には、伝わる価値がある**
ー商品開発からブランドづくり、売れる提案へー
③ **売れない商品には、見直すべき理由がある**
ー現場・データ・商談・販路から原因を探るー
④ **売りたいと思わせる人には、信頼される理由がある**
ーバイヤーの心を動かし、共に商品を育てる関係づくりー

日時　１２月１５日（火）
１３：３０～１６：３０

場所　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（参加無料）

申込　申込期限
１２月１１日（金）１６時
申込はこちら▼

講師



髙橋　一実氏
Releat株式会社　代表取締役／
株式会社ころくや
ごほうびや事業部 統括責任者

食品小売業界で長年にわたり、**ブランド開発、商品開発、事業再生、店舗・事業運営**に携わる。㈱エースで「北野エース」の全国展開やＰＢ「北野セレクション」の商品開発を主導した後、㈱紀ノ國屋の取締役副社長として事業再生に取り組み、３年で黒字化を達成。退社後２０２５年にＲｅｌｅａｔ㈱を設立し、「食の力で、人と地域をつなぎ、未来へつむぐ」を理念に、事業支援に取り組んでいる。また自身の会社を経営する傍ら、㈱ころくやごほうびやの事業部統括責任者に就任し、再び食品小売業界の現場に立って先進的な店づくりに邁進している。

お問合せ　（公財）石川県産業創出支援機構　成長プロジェクト推進部　新商品・サービス開発支援課
TEL:076-267-5551　E:mail：shigen2@isico.co.jp

※本事業は、公益財団法人全国中小企業振興機関協会の中小企業地域資源活用等促進事業助成金を活用して実施します。