

# 「売れる」商品の秘訣セミナー

## ～バイヤーが伝授～

### 1)「魅せる」商品とは？

- ・売れる商品に必要な3つの力
- ・価格戦略の留意点
- ・商品企画の7視点

### 2)商品のファンの育て方

- ・消費のキーワードの変化
- ・マーケティングの変化
- ・自社のブランドを高める

### 3)需要動向をとらえる

- ・市場動向調査はなぜするのか
- ・消費者のニーズをとらえる
- ・マーケティング戦略への活かし方

### 4)価値訴求の行い方

- ・思いを顧客価値に変換する
- ・キャッチコピーをつくるコツ

### 5) ワークショップ

- ・商品の特徴は？
- ・ターゲット顧客を決めよう！
- ・項目毎の工夫と改善点の洗い出し

日 時

令和5年 1月23日(月)

セミナー 14:00～16:00

個別相談 16:00～17:00

(※事前予約制)

場 所

弘前商工会議所会館2階会議室  
(弘前市上鞆師町18-1)

定 員

30名(先着順)

※定員になり次第、締め切らせていただきます

受講料

無 料 (会員・非会員問わず)

※当所駐車場ご利用の場合、1時間無料、以降1時間ごとに200円かかります。



株式会社エイチ・エーエル

菊 地 亮 太 氏

(中小企業診断士)

東京都出身、早稲田大学卒業。

三越、成城石井にて、店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中  
小企業診断士として独立。大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用

して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施。

経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組み、心理学を活用したBtoCマーケティング・組織マネジメントを中心とした経営相談を行っている。中小企業診断士、1級販売士、(財)日本生産性本部認定経営コンサルタント、農商工連携登録専門家 他

【ご参加される皆さまへ】 必ずマスクを着用されてご参加くださいます様、お願い致します。また、発熱や風邪等の症状がある方、体調の悪い方のご参加はお控えください。セミナー実施に当たりましては、会場の換気・ソーシャルディスタンスに配慮した配席・消毒用アルコールの設置・講師と運営側の手洗いとマスク着用の徹底等、新型コロナウイルス感染予防に努めて参ります。また、開催日までの状況変化により、中止または延期とさせて頂く事もありますので、ご承知おください。

## 1/23(月)「売れる」商品の秘訣セミナー参加申込書

弘前商工会議所経営二課行 → FAX: 0172-35-1877

令和 年 月 日

|      |             |     |  |
|------|-------------|-----|--|
| 事業所名 | フリガナ        | 業 種 |  |
| 参加者名 | フリガナ        | TEL |  |
| 住 所  |             |     |  |
| 個別相談 | 希望なし ・ 希望あり |     |  |

※ご記入いただいた内容は、当事業運営のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。

【お問合せ・お申込み】 弘前商工会議所

〒036-8354 青森県弘前市上鞆師町 18-1 TEL:0172-33-4111 FAX:0172-35-1877