

参加費
無料

競争力のある“売れる製品・お店”を作るためには、
手持ちのネタ(シーズ)を最大限に使う「プロダクトアウト」と
お客さまの声(ニーズ)を元に商品を開発する「マーケットイン」の二つの考え方を
うまく融合させることが重要。

今回のセミナーでは、“売る”ではなく、“売れる”
商品・お店の生み出し方を、SONYとAmazonでの経験を活かし、
高知での実例を元にわかりやすく説明します。



講師
高知銀行 顧問 渡部正二

小売・飲食・製造業向け

事業戦略の立案セミナー

—競争力のある“売れる製品・お店”を作るためには—

2024年

12/17 (火)

13:00~ 受付開始
13:30~ 開演
15:30 終了

開催
場所

高知銀行本店 5階ホール
(高知市堺町2-24)

定員 30名

対象

小売業・飲食業・製造業(食品関連含む)の事業者さま

内容

- マーケティングとは、売れるようにする活動
 - ・プロダクトアウトとマーケットインとは？
 - ・三大セールスポイントと効果的なキャッチフレーズ
- 事業戦略の立案手法 (自社の強み/弱み、市場の機会/脅威)
- 高知での支援事例紹介
- 質疑応答

WEBまたはお電話でお気軽にお申し込みください

 高知銀行 未来サポート部

TEL.088-871-3974 (担当:大坪・岡村・秋沢・森田)

ご質問窓口 E-mail: hi-otsubo@kochi-bank.co.jp (大坪)

WEB予約はこちら

