

販路開拓塾

令和5年度 伴走型小規模事業者支援推進事業

物価高・エネルギー高騰は正にビジネスチャンス!!

～付加価値の高い本物のモノ・サービス&売り方で決まる～

コロナウイルスが落ち着き始めた矢先、原材料高騰など、小規模事業者の方々にとって大変な時期が続いています。

しかし、危機はチャンス!! これからの時代に合った「商品・サービスの開発」「販路開拓」を“今”考えることは大きな差別化に繋がります。

また、少々高くてもより良いもの・サービスを求める消費者心理の変化により、今後はより一層「本物のモノ・サービス」が必要になります。売り方も見直し、付加価値の高いものをいかに販売していくか考える必要があります。

中野先生は約40年もの間、食に携わってこられたスペシャリストです!!

柳川市の椀島氷菓へ、代表商品である夏香のアイスキャンデーの商品開発、OEM対応の提案を行うなど、多数の支援実績があります。その為、今回は食関連事業者を対象として、「商品開発」「販売戦略」を専門とする中野先生より、秘伝のノウハウを伝授していただきます。

年末年始の大商戦に向けて、準備をしていきましょう!!

令和5年

10 / 13^金日・18^水日・23^月日・27^金日

参加無料

時間 18:30～20:30 (各回とも同時間)

会場 鳥栖商工会議所 定員 10名 (先着順)

鳥栖市元町1380-5 鳥栖市役所前

講義数 2時間×4回

対象者 販路開拓を検討している食関連の小規模事業者

内容

商品開発編	第1講座：「高くても何故か売れる！商品開発の秘訣」
	第2講座：「実践!! 爆売れするもの・サービスづくり」
顧客管理編	第3講座：「売り方を考える」
	第4講座：「実践!! 爆売れさせる売り方」



講師

中野ユキヒロ商店、佐賀県よろず支援拠点コーディネーター

中野 幸浩氏

専門：商品開発・販売戦略
売り場の改善

福岡県直方市出身。2004年、(株)九州のムラ市場に入社。店舗立ち上げや運営に携わりつつ、仕入れ業務も担当。消費者と生産者&地域を繋ぐ、活気を生み出す交流の場を築き上げる。2013年3月、(株)九州のムラ市場を退社後、独立。「中野ユキヒロ商店」として、九州各地の食・食文化・人を応援する活動を積極的に行っている。九州全域に800以上の農家さんや加工事業者さん、地域づくり団体とのネットワークを持つ。福岡県、長崎県、広島県など「道の駅」「直売所」などの運営アドバイス等を行う。

お問い合わせ先

お申し込みは裏面へ ➡

鳥栖商工会議所 中小企業相談所 TEL 0942-83-3121