

首都圏のバイヤーに選ばれる 「地域の特産品」の**販売戦略**セミナー



当セミナーでは、国内外の観光客等が購入する商品の傾向やバイヤーが選ぶ商品のポイントなどを消費者やバイヤー視点で解説します。

また、自社商品の**特徴、対象となる顧客層、適切な売り場**などを分析する戦略シートをワークショップで作成し、自社商品の強みなどを見直します。

ぜひこの機会にご参加ください！

令和元年度千葉のポテンシャルを活かした地域産業活性化事業

令和元年

9月5日（木）
15:00～17:00

※個別相談会 17:00～17:30

木更津市 **中央公民館**

（千葉県木更津市富士見1-2-1 スパークルシティ木更津6階）
※木更津駅前西口駐車場有り

～講師紹介～



宮野 公輔

- ・経営・人財コンサルティング 代表
- ・中小企業基盤整備機構
新事業創出チーフアドバイザー
- ・㈱コンサラート 経営コンサルタント

大手小売グループにて約20年の経験。店舗経営・スーパーバイザー・企画戦略を経て、人事部にて教育・採用・働き方改革の部門で実績がある。現在は人事系コンサルタントとして独立し、「中小企業の人事部」になることを信条に活動している。

【専門分野】販路開拓支援／マーケティング支援／店舗運営支援／人事制度設計、人材採用、働き方改革

国内外の観光客が購入する商品の傾向

バイヤーに選ばれる商品のポイント

販路先を選ぶ時の考え方

消費者視点・バイヤー視点を学ぶ
ワークショップ

都内で地域の特産品を取り扱っている
店舗情報

講師・アドバイザーによる個別相談会

受講対象者

地域資源を活用した商品の販路を広げたい事業者／国内外の観光客に商品を売りたい事業者

受講申し込み締切 **8月23日（金）**

募集人数 **20名** ※定員に達し次第締め切ります。

参加費 無料
（事前申込制）

主催：千葉県・（公財）千葉県産業振興センター
共催：木更津市・木更津商工会議所・木更津市富来田商工会
後援：（一社）木更津市観光協会

令和元年度千葉のポテンシャルを活かした地域産業活性化事業
「地域の特産品」の販売戦略セミナー(9月5日(木)開催)

下記「参加申込書」へ必要事項をご記入の上、
千葉県産業振興センター（FAX：043-299-3411）までお申込みください。
千葉県産業振興センターHP内、申込みフォームからお申込みいただけます。
http://www.ccjc-net.or.jp/contents_detail.php?frmId=2576



会社名			業種		
TEL			FAX		
従業員数	① 5名以下 ② 6～10名 ③ 11～20名 ④ 21～50名 ⑤ 51名以上				
所在地	(〒 -)				
受講者(1)	役職:	フリガナ:			
		氏名:			
E-mail					
受講者(2)	役職:	フリガナ:			
		氏名:			
E-mail					
個別相談会 参加希望の方	相談したい内容を記入してください。(優先的にご案内いたします)				
※ご記入いただいた個人情報については、本セミナー申し込みに関する受付名簿の作成や申込者さまへのご連絡など本セミナー運営に必要な範囲内において使用いたします。(セミナー内容の向上を目的に、講師に提供する場合があります。) また、当センターの今後のセミナー情報や経営に関する情報提供をさせていただく目的で使用させていただきますので、ご了承ください。					

【注意事項】

お申し込み後、3日程経過しても受付完了の案内がない場合は、お手数ですが下記担当者までご連絡ください。

問合せ先

公益財団法人千葉県産業振興センター
経営支援部 活性化支援室(担当:伊藤・江原)

〒261-7123 千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBGマリブイースト23階
TEL:043-299-1078 FAX:043-299-3411 e-mail: chiikisangyo@ccjc-net.or.jp

セミナー会場へのアクセス

【会場】スパークルシティ木更津(6階)
中央公民館

ロータリー

西口駐車場

西口

JR内房線
木更津駅

東口

至館山

至千葉

中央公民館

(木更津市富士見1-2-1 スパークルシティ木更津6階)
<https://www.city.kisarazu.lg.jp/shisei/soshiki/kakuka/1001994.html>

○車でお越しの場合

■木更津駅西口駐車場をご利用下さい。
※同ビル内に所在する木更津市役所にて駐車券を発行します。

○公共交通機関でお越しの場合

■JR内房線「木更津駅」下車、徒歩約2分