

卸売業者のマーケティング戦略

【主催】 流通革新研究会実行委員会（構成：（公財）広島市産業振興センター、広島商工会議所、広島市）

【協力】（協）広島総合卸センター

モノをモノとしてだけで売っている限りは、価格競争からは脱却できません。価値はモノ自体の中ではなく、モノにまつわるコトにあります。

中小卸売業者が生き残っていくためには、モノを売るのではなく、個人のライフスタイルに着目した新しい体験による心の満足度を高めるコトを売り、顧客・販売店・供給者が Win-Win-Win の関係になるような絆づくりをすることが大切です。

今回は、県民性からみた広島市場とライフスタイルマーケティングについて、事例紹介やワークを交えて研究します。

カリキュラム

日 程	テ ー マ	講 師
第1回 9月8日（火） 13:30～16:30	県民性からみた広島市場のエリアマーケティング 広島とはどんな地域か、広島市場の地域戦略の進め方などについて解説します。	(株)ナンバーワン戦略研究所 所長 矢野 新一 氏 ランチェスター戦略、エリアマーケティングの専門家で、県民性研究の第一人者でもあり、市場特性、県民性など様々な視点からみた地域（都道府県）戦略に関しての実践的な指導を展開中。
第2回 10月6日（火） 13:30～16:30	ゼロからの販売チャネルの作り方（1） Win-Win-Win の絆づくりなどについての解説と演習を行います。	アングル・アウルコンサルティング 代表 奥井 俊史 氏 (元ハーレーダビッドソンジャパン代表取締役) ハーレー在籍中に23年間一貫して売上を伸ばし続け、大型バイクにおいて国内大手メーカーの倍以上の年間販売台数を実現。
第3回 10月27日（火） 13:30～16:30	ゼロからの販売チャネルの作り方（2） 経営課題の分析力の向上などについての解説と演習を行います。	その経験からライフスタイルマーケティングを構築し、市場が縮小している業界、売上低迷に苦しんでいる中小企業等へ実践的な指導を展開中。

会 場

(協)広島総合卸センター 会議室

広島市西区商工センター一丁目14番1号 広島市中小企業会館 2階

対 象 者

広島市内の中小卸売業の経営者、役員、幹部社員など

定 員

30名程度

参加料

一人3,000円（3回分。テキスト代などを含む。）

募集期間

平成27年7月16日（木）～平成27年8月21日（金） 必着

申込方法

- ・下記の申込書により、郵送又はFAXでお申込みください。
- ・広島市中小企業支援センターホームページからお申込みできます。

URL: <http://www.assist.ipc.city.hiroshima.jp/seminar/post-18.html>

(注) 暴力団、暴力団員及びそれらと密接な関係を有している方はお申込になれません。

申込先

流通革新研究会実行委員会事務局

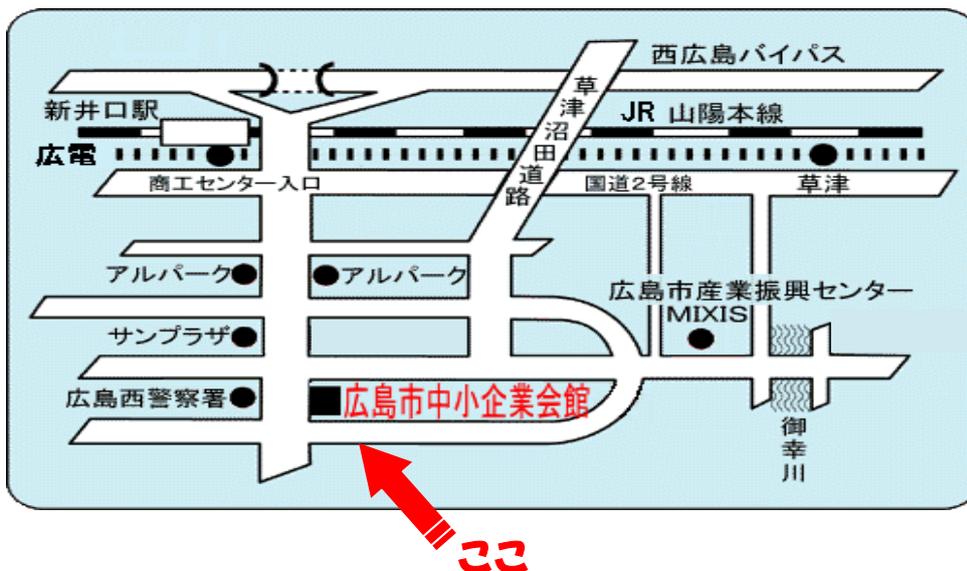
〒733-0834 広島市西区草津新町一丁目21-35

(公財)広島市産業振興センター中小企業支援センター内

TEL:082-278-8032 FAX:082-278-8570 E-mail:assist@ipc.city.hiroshima.jp

URL: <http://www.assist.ipc.city.hiroshima.jp>

会場位置図



平成27年度 流通革新研究会 参加申込書

FAX:082-278-8570

会社名			
会社住所	〒 ー		
参加者	1 (氏名)	(フリガナ)	(役職)
	2 (氏名)	(フリガナ)	(役職)
	3 (氏名)	(フリガナ)	(役職)
業種		主な取扱商品	
電話番号		FAX番号	
eメール		会社URL	

※ 御記入いただいた住所、氏名、電話番号等は当事業を実施する以外の目的で使用することはありません。