

# 今本当に売れる商品とは？

# 「売れる」仕掛け



# はこの人に聞け!

今本当に売れる商品とは？

1. 消費者目線、2. 作り手の目線、3. 販売する側の目線。

売れる商品と売れない商品の宣伝方法の違い、お店の雰囲気作りといった仕掛け人ならではの具体的な情報を伝える。

## ◆◆◆カリキュラム◆◆◆

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| ① 売れる商品と売りたい商品の違い | ⑥ 商品作りと同じように必要なこと |
| ② 売れる商品づくりとは？     | ⑦ 固定客作りとは？        |
| ③ 今、消費者は何を求めているか？ | ⑧ 北海道と奄美大島        |
| ④ 誰に売るのが？         | ⑨ 販路について          |
| ⑤ 良い商品が必ず売れるか？    |                   |



### 講師プロフィール

株式会社オフィス内田 代表取締役

## 内田 勝規 (うちだ かつのり) 氏

中央大学卒業後、東武百貨店入社。「北海道物産展」売上げ日本一を達成。物産展に未登場だった商品を開発、大ヒットさせ、物産展の「カリスマバイヤー」と呼ばれテレビ、雑誌、新聞に取り上げられる。2010年退社後、(株)オフィス内田設立。



日時・場所

平成24年2月10日(金)  
14時～16時

新居浜商工会館(新居浜商工会議所)  
3階 研修室 受講料は無料です

申込方法

FAXまたはTEL・メールにてお申し込み下さい。  
TEL:33-5581 FAX:33-5609  
E-mail:shimada@niicci.or.jp  
主催：新居浜商工会議所

<b>今すぐFAXを！ FAX 33-5609</b>		事業所名		
住所		TEL FAX		
		E-mail		
参加者氏名		参加者氏名		
参加者氏名		参加者氏名		
ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供以外に利用しません				