

平成29年度年

“伊達な商談会”

第1回

# 販路開拓塾

## バイヤーの手にとってもらえるセールスシート

### <商談に向けた「資料整理」とテクニック>

「セールスシート」はバイヤーとの商談時に必要なだけでなく、商品の持つストーリーを整理し、わかりやすく伝えるための重要なツールです。今回は商品の資産を掘り起し、明日からすぐに使える魅力的なセールスシートをセミナーとワークショップ形式で実際に作成していきます。

### <セミナーのポイント>

- ◆ プロダクトアウトからマーケットインへの転換
- ◆ ストーリーブランディングへの理解を深める
- ◆ 商品資産の棚卸から、買い手をイメージ
- ◆ 消費の宝をセールスするには

**こんな方は特にオススメです!**

- ・商談会でバイヤーに上手く商品説明が出来なかった方
- ・自社商品の強みを活かすための情報整理に困っている方
- ・現状のFCPシートなどに満足できない方

対象：販路開拓に取組む食品加工業・流通卸・小売業の経営者、商品開発部門・製造部門・営業部門の担当者など



株式会社 ラインズ [LINES Inc.]  
代表取締役

大津 至久 氏

#### プロフィール

1964年 神奈川県 生まれ。

大手CVSチェーン本社勤務後、マーケティング会社でSPプランナーとして活躍。コンビニエンスストア時代に身につけた流通の知識とSPのノウハウで、流通に強いマーケティングソリューションを確立する。株式会社ラインズを設立し代表取締役に就任。日本を代表する複数の大手スーパーチェーンのマーケティングプランニングやコンサルティングを中心に活躍している。

株式会社 電通  
ビジネス・クリエーションセンター  
Executive Director

金井 毅 氏

#### プロフィール

1983年 電通入社。

主に営業部門で飲料関連のブランド構築や新製品開発、インキューベーション室で販売促進の新規プロジェクトを推進し2012年から現職。日本スーパーマーケット協会「次世代販促セミナー」講師、安曇野市観光振興ビジョン策定委員などを務める。宮城県はじめ東北の風評被害対策・販路開拓にも尽力。

日時 平成29年 **4月25日(火)** 14:00 ~ 17:00

場所 TKP ガーデンシティ仙台勾当台 **定員 50名** **参加費 3,000円(税込)**

申込締切日 **4月18日(火)** **申込方法** 裏面の申込用紙にご記入のうえ、FAXでお申込みください

<問合せ先> 仙台商工会議所 中小企業支援部 復興支援チーム

〒仙台市青葉区本町2丁目16-12 TEL:022-265-8129 FAX:022-214-8788 担当 大久・及川

『伊達な商談会 in SENDAI』公式ホームページ <http://www.date-sho.com/> 『伊達な商談会』開催情報をお知らせしています

**日時** 平成29年 **4月25日(火)** 14:00～17:00

**場所** **TKP ガーデンシティ 仙台勾当台**  
(仙台市青葉区国分町3丁目6番1号 仙台パークビル3階)

**参加費** **3,000円**(税込)

**定員** **50名** **申込締切日** 平成29年 **4月18日(火)**

## 販路開拓塾 参加申込書

下記必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください

申込締切日

**4月18日(火)**

**FAX 022-214-8788**

平成29年 月 日

フリガナ 事業所名		業種	
住所 連絡先	〒 ----- TEL(        )        - FAX(        )        -		
メールアドレス			
フリガナ 出席者名	部署 / 役職	携帯番号	

※後日FAXにて「受講票」を発行いたしますので参加費を指定口座までお振込みください。

※定員に達し、受付出来かねる場合はご連絡申し上げます。

※ご記入いただきました個人情報につきましては、本事業に使用する他、当所からの連絡・各種ご案内に利用させていただきます。