

商品ブラッシュアップ・販路開拓 セミナー&ワークショップ

テーマ 売れる商品とは何か！？

店舗で売れている商品とはどのようなものなのか！？お客様がつい手に取ってしまうポイントなど、事例を交えながら分かりやすくお伝えします。またワークショップでは、日本各地の逸品を取り扱う店舗「日本百貨店」のノウハウをもとに、実際の店舗ではどんな物が売れるのか、売れる商品づくりの考え方を学んでいただきます。皆さまの商品に磨きをかけるきっかけとして、ぜひご参加ください！

セミナー講師：鈴木 正晴 氏

株式会社日本百貨店 代表取締役 鈴木正晴 氏

株式会社日本百貨店・代表取締役、ディレクター兼バイヤー。1975年神奈川県生まれ。1997年東京大学教育学部卒業後、伊藤忠商事株式会社に入社。アパレル関連の部門で、海外とのビジネスを多く経験する中で、国内の“モノづくり”文化に根差したすぐれものをより広いマーケットに広める一助となりたいと考え、2006年3月伊藤忠商事を退社。2006年4月に株式会社コンタン(現・株式会社日本百貨店)を立ち上げる。2010年12月には東京・御徒町に、日本の優れものを集める小売店“日本百貨店”をオープン。食・雑貨・衣料雑貨など、全国から様々なこだわりの商材を集め、作り手と使い手の出会いの場を提供している。



日時

2019年 1月 29日 (火)
13:30~16:30(13:00開場)

会場

石巻市水産総合振興センター 会議室中
(石巻市魚町2丁目12-3)※駐車場は敷地内にごさいます

先着

20名

対象者

農林漁業者、商工業者、金融業等(参加費無料)

第1部

講演「おもいやりマーケティング -モノを売るということ。-」

第2部

ワークショップ

(株)日本百貨店が運営する、都内3店舗(客層など、個性が異なる店舗)において、どの商品がどの店舗での売れ筋商品か、実際の商品を用いて皆さんで考察、検討致します。

参加をご希望の方は裏面の申し込み書をご利用ください。

FAX 022-796-0337

E-mail info@tohoku-noto.co.jp

【主催】株式会社東北農都共生総合研究所

【共催】石巻産業創造株式会社、石巻市6次産業化・地産地消推進センター

商品ブラッシュアップ・販路開拓 セミナー&ワークショップ

参加申し込み書

1月18日(金)17時までにFAXまたはメールにてお申し込みを

お願いいたします。(定員になり次第締切らせていただきます)

※商談をご希望の事業者様はFCPシートのご提出をお願いいたします。

FAX送信先 : 022-796-0337

(株式会社東北農都共生総合研究所宛)

| | |
|--------------------------------|---|
| 団体・個人名称 | |
| フリガナ | |
| 氏名 | |
| 参加人数 | 名 |
| 電話番号 | |
| ファックス番号 | |
| メールアドレス | @ |
| 所在地 | 〒 |
| その他 連絡事項等ございましたら ご記入ください | |

Eメール : info@tohoku-noto.co.jp 宛

※会場変更等で主催者より連絡を差し上げる場合がございますので、
連絡の取りやすい電話番号を必ず御記入いただきますようお願いいたします。

問い合わせ先: 株式会社東北農都共生総合研究所

<所在地> 宮城県仙台市青葉区上杉1丁目16-30東日本ビル7階

<電話番号> 022-796-0336

<FAX> 022-796-0337

<Eメール> info@tohoku-noto.co.jp

<担当> 高橋