

売上が上がる販路拡大セミナー!

～元気をだせ! 中小製造業のためのモノづくり販売戦略～

現在、国内市場は確実に縮小しています。リーマンショック、そして昨今の円高で特に中小企業の製造業は厳しい局面を迎えております。本セミナーでは、「売上が上がる販路拡大」のノウハウを学び、それをヒントに新たな販路を開拓するために事例を取入れて経営の実践まで、わかりやすく解説いたします。また、製造業の受発注支援サイト「ものづくりネット」についても説明いたします。是非、この機会にご参加いただきますようご案内申し上げます。

【第一部・概要】 “売る”ために！販路拡大のカギがここにある！

≪14:00～15:30≫

- 生産・製造業の小売化、小売業の生産・製造化
- 売り手・売り方を複合化することが経営戦略の決め手となる
- 顧客接点の高度化
- 激変する消費環境に適合できる柔構造の営業組織づくり
- 時代のトレンドは自社製品・自社ルート・自社直売
- 自社の製品・サービスに最もあった直接販売手法を構築する
- SPA（製造業による直営店舗販売）のノウハウ
- コミュニティビジネス（地域密着）の活用



株式会社 ノウハウバンク

代表取締役 みしな 三科 ひろたか 公孝 氏

1969年、山梨県甲府市生まれ。
1991年、立命館大学文学部哲学科心理学専攻卒業。卒業後、(株)船井総合研究所入所。2000年、退所。その後(株)ノウハウバンク設立。代表取締役就任。テレビ東京「愛の貧乏脱出大作戦」に達人として出演。製造業のヒット商品開発には定評がある。

【第二部・事例】 顧客100倍！売上10倍達成した秘訣とは！

≪15:45～17:00≫

～工場全焼などの苦境を乗り越え、どん底からの復活！～

父親のものづくりに対する熱い思いに心を打たれ、会社を継ぐことを決意。それもつかの間、父の死・母の死と相次ぎ、さらに工場全焼の災難に見舞われる。しかし、不屈の精神で社員と共に、浜野製作所の売りである、他社に負けない「スピード対応」「納期対応」が功を奏し、6年後には、顧客100倍、売上10倍に成長。最新の技術と「匠の技」「職人の技」を融合させ、常に新しい「ものづくり」に挑戦している経営者として注目を浴びている。熱き情熱を語っていただきます。



株式会社 浜野製作所

代表取締役 はまの 浜野 けいいち 慶一 氏

1962年、東京都墨田区生まれ。
1984年、東海大学政治経済学部経営学科卒業。同年、都内板橋区の精密板金加工メーカーに就職。
1993年、創業者・浜野嘉彦氏の死去に伴い、(株)浜野製作所、代表取締役就任。現在に至る。
下町の町工場、急成長の陰には、様々な災難にも決してめげない不屈の精神、成功の鍵はスタッフのモノづくりへの情熱であった。

【第三部】 ものづくりネット概要説明

≪17:00～17:10≫

インターネット上に企業の製品、技術力などを掲載し、販路拡大を支援するサイトです。

▶日時 平成24年 2月10日(金)
14:00～17:10

▶会場 酒田産業会館 (酒田市中町2-5-10)
※駐車場は有料となります。各自でご負担ください。

▶定員 40名 ※定員になり次第締め切ります。(定員超過の場合のみご連絡を申し上げます。)

▶申込先:以下にご記入の上、FAXまたは郵送にてお申し込み下さい。

担当:鶴岡商工会議所 TEL 0235-24-7711 FAX 0235-24-6171

※製造業に限らず事業を営んでいれどなたでもご参加いただけます。

参加
無料

■ 主催:山形県商工会議所連合会・鶴岡商工会議所・酒田商工会議所

FAX 0235-24-6171 鶴岡商工会議所 行

事業所名			
住所			TEL
参加者氏名	1 役職 ()	氏名 ()	
	2 役職 ()	氏名 ()	