

# 販路開拓 (POP作成) セミナー 2H

令和元年 **11月20日** (水)  
14:00~16:00

- ・販路開拓のためのPOP等の重要性
- ・POPを使った販路開拓の事例
- ・POPの作成手法

資金をかけず  
大きな企業に負けない  
デザインを創る  
コツがあります！

講師 **MISORA 合同会社 代表 石原多恵**

某アパレルメーカーにて 店長職で2年在籍し、その営業成績を買われ某銀行証券担当として在籍。その後、職業訓練講師やパソコンやデザイン講師、自らデザイナーとして数多くの業務に携わり 2012年に会社設立する。独立後も常に顧客から求められる提案を達成することで、自ら経営者としてコンサルタントとして、パッケージ会社と連携したデザイン会社を運営

**場所** 鹿野町商工会 研修室

(〒745-0302 山口県周南市大字鹿野上2976)

**お申込方法**

裏面申込書にご記入の上、FAX または郵送にてお申し込みください。

**お問合せ先**

**鹿野町商工会** (担当: 国重)

〒745-0302 山口県周南市大字鹿野上2976

**TEL(0834)-68-2259 / FAX(0834)-68-4103**

カリキュラムは裏面をご覧ください

鹿野町商工会



で検索!!

# Curriculum



## Part 1 販路開拓のためのPOP等の重要性

デザインを考える前にその目的（ゴール）とその市場を観る必要があります。そして組み立ててからデザインを創る必要が最大の**コツ**

## Part 2 POPを使った販路開拓の事例

01 STEP  
上手く行ったケースには必ず上手く行った理由があります。その理由を見る事は次なる自分の戦略の武器となります

## Part 3 POPの作成手法

02 STEP  
1・2で固まった方向をもとにデザインを実際に考えて見るそして経費を少なく売れるパッケージを作るコツもご披露します

## Part 3 POPの作成手法

03 STEP  
さあ、出来た戦略とデザインに包まれた商品を持って商談会に参加して見ましょう色々な支援がごさいます。

04 STEP

地域内外への販路開拓を目指す事業者（食品製造業・食品小売業）を対象に、B to B 支援として山口県や周南市、県内の関係機関や金融機関が主催する展示会・商談会への出展支援を実施し、商談会終了後も、商談先からの指摘事項・要望事項等を整理し、商品等の改良・新商品の開発に繋がります。またB to C 支援としては、市内外のイベントに出展を促し消費者への商品の周知により、顧客増加による販路開拓拡大を支援します。

そのB to B・B to Cの両支援の販路開拓拡大を目的として、各バイヤーや消費者に対して訴求効果のあるPOP等の販売ツールの作成についてのセミナーを実施します。

切り取り線

FAXNo.(0834)-68-4103 鹿野町商工会 担当国重行

## 販路開拓（POP作成）セミナー（令和元年11月20日）参加申込書

住所	〒 -		
フリガナ			連絡先
氏名			TEL: ( ) - FAX: ( ) -
事業所名	役職		職種