

商談会直結型

「販路拡大プロジェクト」の開催について

これまで、神戸商工会議所では多様なジャンルのバイヤーを招聘し、個別商談会を開催してきた。今年度は新たな試みとして、事業戦略や商品ブラッシュアップ、広報戦略などのワーキングセミナーと商談会が一体となった「販路開拓プロジェクト」を開催する。

当プロジェクトは、「商談の場」を提供するだけでなく、「成約率を上げる事」に焦点を当てた内容となっている。

自社で製造・企画した商品を持っており、本気で売上を伸ばしたいという、熱意を持った方の参加を募集する。

■開催概要

- 事業名 : 商談会直結型 販路拡大プロジェクト
- 期間 : 2023年8月～2024年2月頃予定
- 内容 : セミナー7回(2023年8月～12月)⇨大商談会(2024年1月)⇨講演会・表彰式等(2024年2月)
- 場所 : 〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター
※参加人数によって、会場変更の可能性あり

■本事業の特徴

＜ワーキングセミナーと商談会が一体となった事業＞

①5か月間で計7回のワーキングセミナーを開催する事により、戦略と商品を徹底ブラッシュアップ



②多様なバイヤーを招聘し、大商談会開催

※スーパー・ギフト会社・商社等の各種バイヤーを同時期に招聘予定

販路拡大プロジェクト 開講スケジュール

事業戦略 スケジュール	第1回	事前セミナー	8/22	「販路拡大プロジェクト」の詳細について説明 先着100名(1社2名まで)
	第2回	グループワーク	9/5	自社を分析する(3C分析・SWOT分析) グループワークを通して、 自社分析・顧客分析を行い、 自社の強みを再発見・ 整理していきます。
	第3回		9/12	STP分析・マーケティングミックス・ バリューチェーン
	第4回		9/19	第2回・第3回を踏まえ、 自社のアピールポイントを整理・構築

広報戦略
スケジュール

第5回	販路拡大セミナー	10/17	適切な広告媒体、SNSの選定方法、広報戦略、 プレスリリースの書き方
第6回	広報の実践	11/7	プレスリリースや広報活動、 SNS広告の実践
第7回	商談会準備講座	12/5	現役バイヤーの目線を想定し、 注目ポイントを解説

大商談会

2024年1月頃(予定) 大商談会開催!

高級スーパー ギフト会社 商社

各種バイヤーへ直接PRするチャンス!
※全セミナー参加者優先

講演会
表彰式

第8回 表彰式・講演会 2024年2月頃(予定)

※事例発表や大きな改善があった商品を表彰します。

【本件担当】神戸商工会議所 中央支部 矢野・若宮

TEL:078-367-3838 /FAX:078-371-3370

販路拡大プロジェクト お申し込み

参加費
無料

■ 販路拡大プロジェクト 参加者募集

事業戦略 クール	8/22(火)	事前セミナー (先着100名(1社2名まで))
	9/5(火)	★グループワーク 自社を分析する(3C分析・SWOT分析)
	9/12(火)	★グループワーク STP分析・マーケティングミックス・バリューチェーン
	9/19(火)	★グループワーク 自社のアピールポイントを整理・構築

※広報戦略クール(5回目以降のセミナー)大商談会へのお申し込みは、後日ご案内いたします
※各セミナーの詳細は裏面をご覧ください

お申し込み方法 下記URL、もしくはQRコードよりお申し込みください
URL <https://kobe-bizmatch.jp/event/152>



販路拡大プロジェクト 講師紹介

中小企業事業戦略プランナー four-plus. 黒田 ユキ

ギフト会社にバイヤー、営業企画の経験を活かして、販売、開発、広報の知識を活かしてデザイナーと独立。ブランディングデザインを主軸とした提案で食品メーカー等の売り上げ増や社内環境向上に尽力。神戸商工会議所で事業戦略のエキスパートとしてコンサルティング事業に従事。



SNS広報戦略コンサルタント four-plus. 松林 ゆう

SNS初期(mixi)からSNS集客専門家として多数の企業にコンサルティングを行う。自身もインフルエンサーとして活動し、2023年には総フォロワー5万人を突破。神戸商工会議所でSNS広報エキスパートとしてコンサルティング事業に従事。



会場アクセス



販路拡大プロジェクト開催会場 神戸市産業振興センター

(場所は当日の案内表示をご覧ください)

🚗 電車でお越しの方

- JR神戸線「神戸」駅、市営地下鉄「ハーバーランド」駅…徒歩約8分
- 阪神「西元町」駅…徒歩約10分
- 神戸高速鉄道「高速神戸」駅…徒歩約15分

「いい商品なのに売れない」
「販路が広がられない」
「広報の仕方がわからない」
そんな事業者を対象に
元バイヤーが伝える
「徹底セミナー」開講!!!
本気で
売りたい方のみ
参加してください

大商談会直結型

販路拡大 プロジェクト

2023年8月 START!

バイヤー目線から商品をブラッシュアップ!
事業・広報戦略を見直し、商談会に臨むプロジェクト!



神戸商工会議所 中央支部

JR「神戸」駅より南東へ、
ハーバーランド入口の「プロメナ神戸」東側のビル

〒650-0044 中央区東川崎町1-8-4
(神戸市産業振興センター6階)

■ 営業時間 / 9:00~17:15
■ TEL:078-367-3838 ■ FAX:078-371-3370

大型小売店との大商談会直結セミナー!

「今の商品を使って、新しい販売先を開拓していく方法を教えて欲しい」「もっといい商品を作るにはどうすればいい?」「広報の仕方が分からない」「SNSの有効な活用方法は?」など、事業所様の抱えるニーズや問題を解決するため、商品・自社分析から商談会までの一連のスキームを、トータルで支援する大型プロジェクトを開催いたします。

本気で売上を伸ばしたいという、熱意を持った方のご参加をお待ちしております。

事業戦略を成功させる 「5つの方法」を塾形式で受講!

商品を効果的に売るには、下記の「5つの方法」を必ず踏襲する必要があります。
当事業では徹底的に学んで頂きます。



主な受講内容

1 事業戦略とは何かを正しく理解する

専門家が事業戦略について徹底解説します。目的を達成するための計画、マネジメント、事業単位での達成目標は、経営において重要な部分です。それを正しく策定できていますか?

2 自社を分析する・商品をブラッシュアップする

3C、SWOT分析をグループワークで行い、正しく自社を分析・客観視します。客観的な意見を取り入れられるグループワークをご用意。貴社の商品を「売れる商品」に変化させます。

3 マーケティング分析

顧客分析とチャンス・可能性の深堀、ペルソナ設定・対象・エリア、これらのターゲティングを明確化します。

4 正しいSNS活用方法

事業戦略に基づき、最新の正しいSNSの使い方と活用方法をレクチャーします。販売までの導線、経路を整え、効果が出る運用方法を徹底解説。

5 表彰式・講演会

事例発表や大きな改善があった商品等を表彰します。



商談会直結型 販路拡大プロジェクト 開講スケジュール

販路拡大への正しい進め方と商品のブラッシュアップを専門家がレクチャー、「自己分析」と「客観的な目線」との差を埋めるため、大切なポイントを説明します。

時間	場所	対象者
14:00~16:00	神戸市 産業振興センター <small>(場所は当日の案内表示紙をご覧ください)</small>	自社で製造・企画した商品をお持ちの企業で、全日のセミナーに参加する意欲をお持ちの方

事業戦略クール

第1回 セミナー参加希望者対象 **事前セミナー** 8/22(火) 先着100名(1社2名まで)
セミナー参加希望者を対象に、「販路拡大プロジェクト」の詳細を説明いたします。

第2回 第3回 第4回 **グループワーク** 9/5(火)・9/12(火)・9/19(火)
グループワークを通して、自社分析・顧客分析を行い、自社の強みを再発見・整理していきます。

- 第2回 自社を分析する(3C分析・SWOT分析)
- 第3回 STP分析・マーケティングミックス・バリューチェーン
- 第4回 前2回の結果をまとめて、自社のアピールポイントを整理・構築



広報戦略クール

第5回 **販路拡大セミナー** 10/17(火)
SNS、プレスリリース、広報についてのセミナーを開催。
●適切な広告媒体の選定方法 ●SNSの選定方法 ●プレスリリースの書き方
●安価で広報するには? ●時代に合った広報戦略

第6回 **広報の実践** 11/7(火)
●プレスリリースの手順と送り先名簿の配布
●広報活動の実施 ●SNS広告の実践

第7回 **商談会準備講座** 12/5(火)
●現役バイヤーの目線を想定し、注目ポイントを解説

2024年1月頃(予定) 高級スーパー・ギフト会社 商社 等
大商談会開催! 高級スーパー・ギフト会社・商社等の各種バイヤーへ直接PRするチャンス!
※第1回からの全セミナー参加者優先商談

第8回 2024年2月頃(予定) **表彰式・講演会開催!**
※事例発表や大きな改善があった商品等を表彰します