

生き残るためのビジネスヒントがここにある！

元シャディ(株)代表取締役社長

大平 孝の“売れる”販路開拓塾

～売れる商品のための仕組みづくり～

こんな企業や生産者の方にお勧めです！

- 商品／製品を全国に売りたいが、売り方がわからない
- 首都圏など全国に新たな取引先を開拓したい
- いい商品／製品なのに売れなくて困っている
- 売れる新たな商品を開発したい
- 引き合いはあるが条件があわず断念している
- 新規創業をしたい

《講師》

(株)ゴールドボンド代表取締役
(元シャディ(株)代表取締役社長)

大平 孝 氏



シャディ(株)代表取締役社長として2005年12月まで在籍。商品開発部長時代には、オリジナル商品の開発業務を推進し、開発商品の売上げが初年度約20億円の販売実績となり、ギフト業界No.1問屋として、売上げ970億円(当時)を達成。2006年3月、(株)ゴールドボンドを設立、代表取締役に就任。地域活性化の為に地域産品開発・販路開拓の営業支援をする(株)ゴールドボンドを立上げ、全国の地域産品メーカーの商品開発・販路開拓・営業支援に取り組んでいる。中小機構近畿『チームKANSAIプロジェクト』パートナー企業、東経連ビジネスセンター『支援戦略委員』、食農連携コーディネーター(FACO)など、数多くの支援事業を推進中。

【カリキュラム】

日時	内容	日時	内容
<第1回> 9月28日 (水曜日) 18:30~21:30	『なぜ、販路拡大をしなくてはいけないのか?』 ●地域産品の販路開拓を成功させるためには ●自社・顧客・ライバルを徹底的に分析する ●自社に合う販路はどこ?	<第2回> 10月5日 (水曜日) 18:30~21:30	『売れる商品のための仕組みづくり!』 ●販売の種類とそれぞれの流通の特徴 ●価格決定の3つの方法 ●価格政策で穴にはまりやすい点 ●プロモーションがなぜ重要なのか?

*2日間の講座を受講された方で、アンケート調査より選定し、無料で専門家派遣による個別相談をさせていただきます。

【販路開拓塾】参加申込書 (お申込みは、FAX:084-960-3108 または TEL:084-960-3107にてお願いいたします。)

名前	ふりがな	性別	1. 男	2. 女
		年齢	歳	
		TEL		
事業所名		FAX		
		Eメール		
住所				
業種	1.サービス業 2.卸・小売業 3.飲食業 4.運輸・通信業 5.製造業 6.建設業 7.農林水産業 8.その他()			

無料

場 所／福山市神辺文化会館 〒720-2123 福山市神辺町川北 1155-1 TEL 084-963-7300 FAX 084-963-7303
 申込先／広島県商工会連合会 東部支所
 「広域講習会」担当 〒720-2123 福山市神辺町川北 892-7 TEL 084-960-3107 FAX 084-960-3108

定員／60名 * (テーブル席は3名がけです)

主催： 広島県商工会連合会