

～「コト売り」で成功したい方必見！～

顧客を引き寄せる“商品価値”の伝え方

講師

一般社団法人 新潟経済社会リサーチセンター

研究部長 主管研究員 江口 知章 氏



平成29年 9月 20日(水)
午後 6:30～午後 8:30

受講料:500円 定員:20名

会場 IPCビジネススクエア

新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F

江口 知章 氏 一般社団法人 新潟経済社会リサーチセンター 研究部長 主管研究員

1968年阿賀野市生まれ。1991年に株式会社第四銀行に入行。

その後、1996年に財団法人新潟経済社会リサーチセンターに出身し現在に至る。主な担当は、観光地の活性化支援。具体的には、首都圏の各種コンサルタントや調理師と連携しながら、観光地活性化に向けた旅行プラン作成、料理メニューの開発、農商工連携の推進、旅行会社の設立・運営などの支援を手掛けている。また、経験を活かして企業のホームページやダイレクトメール、看板、POP広告などを活用した集客・販売促進手法の支援も行っている。新潟県商工会連合会エキスパートバンク登録講師。

主な内容

- 今、求められている“商品価値”の伝え方とは？
- 成功事例に学ぶ「モノ売り」ではない「コト売り」のポイント
- ミニワーク「キャッチコピー&POP作成体験」 ほか

- 本セミナーでは、中小企業の販売促進や観光地活性化などで豊富な実績をもつ、新潟経済社会リサーチセンターの江口氏を講師に「コト売り」の始め方について解説いたします。
- 会社や商品が提供する商品の価値に気づき、それを言葉や文字にして顧客に伝えていくスキルは、店舗系ビジネスだけでなく、EC、通販、外商営業など幅広い業種の方にお役立ていただけます。
- より理解を深めていただくために、キャッチコピーづくりやPOP作成の「ミニワーク」も行います。すぐに“実践”したい方には特におススメの内容です！

お申し込み・お問合せ：

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター

〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL:025(226)0550 FAX:025(226)0555 info@niigata-ipc.or.jp



会場アクセス



IPCビジネススクエア（新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り）
 ※専用駐車場はありません。公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。

定員・受講料



□定員:先着20名

□受講料:500円

FAXでのお申し込みは、下記をご記入のうえご送信ください。

FAX 025(226)0555

ホームページ(<http://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申し込みが便利です【24時間受付】

顧客を引き寄せる“商品価値”の伝え方

申込者氏名	フリガナ
会社名	フリガナ
電話	() -
E-mail	※受講受付確認メールを送りますので お間違えないようにご記入ください

平成29年9月20日(水)
午後6:30～午後8:30

会社所在地	(〒 -)
FAX	() -

記入いただいた氏名、会社名等の個人情報は、主催者及び講師が次の目的で利用します。利用目的:受講確認、受講者への連絡、今後の事業内容のご案内