

# 伝われば売れる！

## 販売戦略にデザインを取り入れてみよう

こんなにいい商品なのに  
売れない…

誰に向けてアピールすれば  
いいのかわからない…

自社の強みが  
なかなか伝わらない…

そんな悩みを抱える方に向けて、  
中小企業のブランディングを手掛けているデザイナーが  
「伝わるデザイン」について解説します。  
自社商品の強みを再発見し、顧客志向を取り入れた販売戦略立案の  
プロセスを体験してもらうワークショップです。

12月17日(木)  
13時～17時  
申込締切は 11月30日

### 【開催概要】

- 受講対象者** 東京都内のもづくり中小企業等の経営者層で、以下の事項に該当する方
- ・ 自社商品の売り方を見直したい、販売戦略を練り直したいと  
考えている開発担当者
  - ・ ブランディングに取り組み、企業価値を高めるためにデザインを  
活用したいと考えている経営者層
  - ・ 企業や商品の価値を高めるためのデザイン思考やコミュニケーション  
デザインについて学びたい方

**募集定員** 限定5社（経営者層と実務担当者を含め、3名まで参加可）

**受講料** 無料

**場所** 東京都中小企業振興公社 事業戦略支援室 会議室  
[東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階]  
JR・東京メトロ秋葉原駅より徒歩10分

**問い合わせ** 公益財団法人東京都中小企業振興公社 事業戦略支援室

**(事務局)** TEL：03-5822-7232 FAX：03-5822-7233 [senryaku@tokyo-kosha.or.jp](mailto:senryaku@tokyo-kosha.or.jp)

### 講師

菊池 公一郎 氏

シアンクリエイティブ  
パートナーズ 代表  
クリエイティブ  
ディレクター



1968年生まれ。明治学院大学英文科から米国へ留学。サンフランシスコ・アート・インスティテュートに奨学生として留学。サンノゼ州立大学、カリフォルニア州立大学フルトン校卒業。ランドーアソシエイツ（東京）にてデザイン業務を担当、仏デグリップ ゴーベ社東京事務所にてクリエイティブディレクターを務めた後、2004年独立。主に伊藤園、資生堂等大手メーカーのブランドデザインを手掛けながら、中小企業、ベンチャー企業のデザインプランニングなど、クリエイティブ支援に力を入れている。

\* 菊池氏のほかにもゲスト講師をお迎えする予定です。

下記申込書をご利用いただくかWEBからお申し込みください ⇒ <http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1511/0004.html>

### デザインワークショップ申込書

切り取り線

年 月 日

下記項目にご記入のうえ、11月30日(月)までにメールもしくはFAXにてお送りください。

|                 |      |        |
|-----------------|------|--------|
| 企業名             | ふりがな | 業種     |
|                 |      |        |
| 電話番号            |      | E-mail |
| 参加者氏名<br>(3名まで) | ふりがな |        |
|                 |      |        |

\* 詳細については、事務局より追ってご連絡いたします。応募者多数の場合は、選考させていただく場合があります。