

# セールスポイント強化で販路を広げる！ ものづくり企業の 魅力の見せ方・伝え方

HP や会社案内、展示会…販路開拓の努力をしているけれど、ピンとこない、他社との違いが伝えにくい…取引先の海外拠点拡大や低価格競争により、自社での営業努力をしなくてはいけない現在。中小企業も自社の魅力や強みを伝える必要性が出てきています。

本セミナーでは、具体的に自社のブランディングに成功した製造業の中小企業の事例をまじえながら、どのように自社の強みや差別化要因を見つけ出し、伝えていけばいいのかをお伝えします。また、実際に自社の強みや差別化要因を抽出し、見える化するワークも行います。

「これから事業を始めたいがどこで差別化していいかわからない」、「うちには良い技術があるのに…」、「うちと他との違いって何だろう?」と考えておられる皆様、この機会にぜひご参加ください。

受講料  
無料

定員  
20人  
(先着順)

日時

令和元年8月22日(木)

18:30~20:30 (開場18:00~)

会場

公益財団法人東京都中小企業振興公社  
多摩支社 2階 会議室  
(東京都昭島市東町 3-6-1)

対象者

都内で創業予定の方  
都内に事業所を有する中小企業の方

講義内容

- ・中小企業でも自社の魅力を発揮できる！
- ・中小製造業のブランディング成功事例
- ・自社の魅力を発見し伝える具体的手法
- ・【ワーク】自社の魅力を見える化しよう

申込方法

公社ホームページの入力フォームから、または裏面申込書をFAXしてお申込みください。

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1906/0021.html>

講師

株式会社オージュ・コンサルティング  
代表取締役 大森 渚氏



株式会社フェリシモで女性向けファッションの商品企画、Web ディレクターなどを経験後、中小企業診断士として独立。「企業の強みを引き出し、整理し、伝える」ことに使命感を持ち、Web や印刷物を活用した販売促進およびブランディングのコンサルティングを行っている。東京都中小企業振興公社専門相談員、中小機構販路開拓支援アドバイザー、Cherry et Cacao ブランドオーナー

## <会場のご案内>

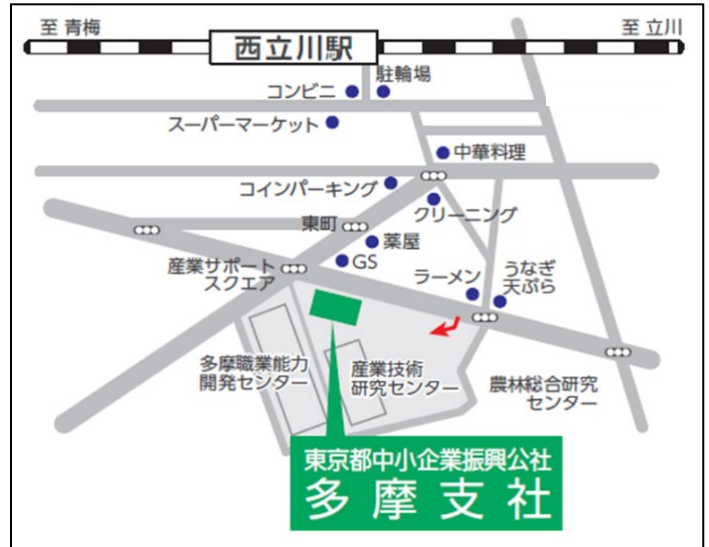
(公財) 東京都中小企業振興公社

多摩支社 2階 会議室

所在地：東京都昭島市東町 3-6-1

産業サポートスクエア・TAMA

JR 青梅線「西立川駅」徒歩7分



☆“セールスポイント強化で販路を広げる！ものづくり企業の魅力の見せ方・伝え方”

令和元年8月22日(木)開催

**受講申込書**

**FAX:042-500-3915**

※必要事項をご記入の上、切り取らずA4サイズのままFAXにてお送りください。確認後事務局からメールをお送りします。

企業名	フリガナ		資本金	万円	従業員数	名
所在地	〒		業種			
参加者氏名	フリガナ	所属・役職	E-mail			
	フリガナ	所属・役職	E-mail			
連絡先	TEL			FAX		

※申込情報は当該事業の事務連絡、運営管理、組織内情報として使用いたします。個人情報には「個人情報保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は、弊社ホームページより閲覧及びダウンロードすることができますので必要に応じてご参照ください。

【問合せ先】公益財団法人 東京都中小企業振興公社 多摩支社 林・田中

〒196-0033 東京都昭島市東町 3-6-1 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915