

第03回 I B I Cスペシャルセミナー

「なぜ新商品は売れないのか？」

～販路開拓コーディネイト事業の上手な活用法～

講師 (独) 中小企業基盤整備機構 近畿支部 販路開拓 プロジェクトマネージャー 高島 和夫 氏

【日 時】平成20年05月16日(金) 18:30～

【主 催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】無料

【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター

【参加者】46名

今回は、「販路開拓・マーケティング企画の専門家」である(独)中小企業基盤整備機構近畿支部の販路開拓プロジェクトマネージャーの高島和夫氏をお迎えしました。

○新商品の売れる条件

- ・商品の新規性あり
- ・トレンド・ニーズとマッチ
- ・差別的優位性と価格が合っている
- ・デザイン・色がマッチ
- ・安心・安全を確認済み

売り手 ⇒ 買い手が見つからないと売れない

↓

《販路開拓コーディネイト事業とは・・・》

優れた新商品(新製品・新技術・新サービス)を持ち、全国市場など広域的な販路開拓を行いたい手がかりがないなど、単独での販路開拓が困難な中小企業・ベンチャー企業の方を対象として、首都圏若しくは近畿圏の市場へのアプローチを側面から支援するものです。

※ 高島氏は、年間約200社の中小・ベンチャー企業の販路開拓相談に対応しています。



Profile/高島 和夫(たかばたけ・かずお)

- ・大手鉄鋼メーカー出身。
- ・超電導マグネットメーカーの代表取締役、メーカー系シンクタンク常務取締役を経て、平成17年12月に(独)中小企業基盤整備機構近畿支部の販路開拓プロジェクトマネージャーに就任。
- ・販路開拓・マーケティング企画を専門としており、年間約200社の中小・ベンチャー企業の販路開拓相談に対応している。

