

賃上げ・物価高騰対策としての販路開拓！

「良い商品」から「選ばれる商品へ！」

売上と利益を伸ばす 販路開拓セミナー



受講特典

セミナー終了時に
「販路開拓整理シート」を
完成させてお持ち帰り
いただけます！



～「誰に」「どう」売るか？自社の強みを言語化する実践ワークショップ～

物価高騰や人材不足など、経営環境が大きく変化する今、
これまでとは同じやり方では売上を伸ばすことが難しくなっています。

本セミナーでは、自社の強みをどのように伝え、誰に届けるのかという視点から、
販路開拓の基本を学びます。実践ワークを通じて、今後の方向性を明確にします。



令和 8 年 8 月 19 日(水)
14:00～16:00 (質疑応答含む)



愛荘町商工会
会場 2 階研修室



20 名(先着順)
受講料 無 料

<こんなお悩みはありませんか？>

- ✓ 新しい取引先を開拓したいが、何から始めれば良いかわからない
- ✓ 商品やサービスには自信があるが、思うように売上につながらない
- ✓ 自社の強みや魅力をうまく説明できない
- ✓ 展示会や商談会に参加しても成果につなげにくい



<このセミナーで得られること>

- ✓ 今後の販路開拓の方向性が明確になる
- ✓ お客様に選ばれる理由が見えてくる
- ✓ 自社の強みや価値を整理できる
- ✓ 取引先が求める視点を理解できる

セミナー内容

- 販路開拓の方法
- 最近のお客様の変化
- 自社の強みの整理
- 取引先の視点
- 今後の方向性づくり



講師プロフィール

若岡 聡子 氏 中小企業診断士
製菓衛生師
顧客視点・女性視点で商品やサービスの価値を
伝える販売促進が得意分野。
商品の強みを活かして顧客の課題を解決する
アドバイスをします。
客数×客単価に効く手描きPOP作りに定評あり。
(家電量販店で配信の実績)



参加推奨 業種



小売業
(商業)



サービス業



その他業種の
事業者



このような方におすすめです！

- ▶ 新規取引先の開拓を目指す事業者
- ▶ 売上や利益を伸ばしたい事業者
- ▶ 自社の強みを活かして販路を広げたい事業者

参加申込書 FAX:0749-42-5608 メール: info-e@aisho.or.jp

事業所名		業種	
所在地			
参加者名		役職	
電話番号		メールアドレス	

お申込み・お問い合わせ

愛荘町商工会

〒529-1331

滋賀県愛知郡愛荘町愛知川72

TEL 0749-42-2719

FAX 0749-42-5608

E-mail info-e@aisho.or.jp

受付時間／平日 8:30～17:15

申込締切 令和 8 年 8 月 7 日 (金)

※ご記入いただいた個人情報は、本セミナーの運営・連絡のみに使用します。