

参加費
無料

なぜ

いいサービス・商品
なのに選ばれないのか



強みの磨き上げと 販路開拓につながるブランドづくり

市場や顧客ニーズが複雑化・高度化する中、中小・小規模事業者には自社の強みを明確にし、顧客視点で価値を伝える力が求められています。選ばれ続けるためには「いいサービス・商品」だけでは足りません。必要なのは、顧客の視点で自社の強みを言葉にすること。本セミナーでは、強みの磨き上げから顧客に届く伝え方までを、事例を交えて解説します。

セミナー内容

自分では気づかない
「自社の強み」のを見つけ方

顧客が本当に「欲しい」と思う
ポイントはどこか？



「ブランド」を事業者の味方
にする方法

「またあのお店で買いたい」と
思われるための仕組み



【事例紹介】小さな会社が
仕掛けた「売れる工夫」

お金をかけずに見せ方ひとつで
市場の評価を変えた全国の事例

「独りよがり」を卒業する
ためのセルフチェック

客観的に見直すためのヒント



講師プロフィール

日時 7月2日 木 14:00～16:00

対象 中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)

場所 春日井商工会議所 1階 大会議室

定員 40名 (先着)

締切 6月26日



講師
渡辺 和博 氏

地域経済アナリスト
合同会社ヒナニモ 代表

1986年筑波大学 大学院理工学研究科修了、
同年日本経済新聞入社、日経ビジネス等の
編集部から日経BP総合研究所上席研究員を
経て2025年独立。

地方発ヒットや企業経営の知見をもとに
各地で商品開発コンサル・講演等を行う。

主催・
問合せ

春日井商工会議所
DX推進・活用課

☎ 0568-81-4141

✉ master@kcci.or.jp

制度改正等の課題解決環境整備事業

申込みは下記二次元コード
又は URLより

<https://forms.cloud.microsoft/r/5LrsYQkU9C>

