

あなたのお店の商品が高く売る方法

広告のプロが伝える、強みの見つけ方・見せ方・売り方

現在の世の中には商品やサービスがあふれ、「どこで買っても同じ」「安い方がよい」と見られやすい環境になっています。一方で、**価格を下げ続ける販売方法は、利益を圧迫し、お店の魅力も伝わりにくくなりがちです。**本セミナーでは、広告代理店で20年以上、企業や商品の魅力を伝える仕事に携わっていた講師が、**自店の商品**を高く売るために必要な**「強みの見つけ方」**をお伝えします。セミナー中にワークを通じて強みを言語化できるほか、**AIや外部人材、Web等を活用した見せ方・販路開拓・販売につなげる方法を学ぶことができます。**

開催概要

日時

2026年 **7月3日** (金)
14:00~16:00

会場

オンラインセミナー (Zoomライブ配信)
※セミナー前日までにミーティングIDとパスコードを頂いたメールアドレス宛にご連絡します。

申込方法

二次元コードまたは東京商工会議所ウェブサイト上部もしくはメニューにある「**東商マイページ**」よりお申し込みください。FAXでも申込みいただけます。

【イベント番号】
No. **207134**



備考

- ・本セミナーはZoomを用いたWEB配信です。パソコン、ウェブカメラ、イヤホン等の必要 機器を準備ください。
- ・本セミナーのコンテンツに関する著作権は、講演者、主催者、その他の著作権者に帰属します。2次利用はご遠慮ください。

～講師紹介～

東京コンサル
ブランドマネージャー

牧田 和泰 氏



中小企業診断士。日本最古の広告代理店において20年以上、マーケティング業務に携わる。現在は東京都中小企業診断士協会に所属し、中小企業の商品が持つ魅力を顧客に分かりやすく伝え、販路開拓につなげる支援を行っている。また、ブランド・マネージャー1級の実験スキルを活かし、商品の強みを見つけ、それを選ばれる理由に磨き上げる、勝ちパターン作りを得意としている。

～内容～

- ✓なぜ価格競争になってしまうのか？
高くても売れる会社と安くしないと売れない会社の違い
- ✓高く売るための基本ステップ
強みを見つけ、形にして、広げ、購入につなげる方法
- ✓WEBやチラシで広げる販路開拓
より多くのお客様に知ってもらう方法
- ✓来店したお客様に購入してもらう
納得して買ってもらうための考え方

～こんな方におすすめ～

- ・商品やサービスの良さが伝わらず、価格競争に悩んでいる
- ・商品の強みを整理し、選ばれる理由を明確にしたい
- ・Webやチラシ、AI・外部人材を活用し、商品の見せ方を改善したい

＜参加申込書＞ 東京商工会議所中野支部 行き【FAX：3383-3353】

会社名			住所 〒
TEL	FAX		
参加者	氏名・部署/役職	E-Mail	

※ご記入いただいた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用します。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合がございます。