

(別紙)

《セミナーカリキュラム内容》(全5回想定)

本セミナーでは、テーマごとに製品の具体的事例を紹介します。また、ワークショップ等を通じて自社の製品や販売における課題を抽出し、講師がアドバイスをを行いながら進めま

実施回	実施日	実施内容	
第1回	10月下旬 (予定)	講師	ごと株式会社 代表取締役 木下 秀鷹
		テーマ	「新たな顧客と出会う魅力ある商品とは」 ・島しょ製品のブランディングを考える上で必要なこと ・自社商品の魅力の再整理 (商品コンセプトや販売ビジョンの確認)
第2回	11月上旬 (予定)	講師	合同会社現象舎 代表 西田優花
		テーマ	「商品の魅力を最大限に伝えるノウハウ」 ・パッケージやネーミングの発想法、作り方 ・売れる販売コピーやデジカメ(スマホ)でできるPR写真 撮影のポイント
第3回	11月下旬 (予定)	講師	ごと株式会社 代表取締役 木下 秀鷹
		テーマ	「離島というハンデを跳ね返す販売戦略」 ・販売戦略(売れる仕組み)の考え方 ・広報戦略の考え方 (認知拡大のための販路開拓、プロモーション、SNS活用など) ・離島ハンデの克服方法 (輸送費、台風など物流に関わる解決方法やコロナ禍における変化)
第4回	12月上旬 (予定)	講師	株式会社 食文化 取締役 井上 真一
		テーマ	「ECサイトは難しくない テスト販売にチャレンジ」 ・今から使えるインターネット(自社サイト・ECサイト・SNS)での効果的な発信方法 ・インフルエンサーやクチコミを活用したマーケティングの事例 ・テスト販売にむけたオリエンテーション
第5回	2月下旬 (予定)	講師	各講師参加予定
		テーマ	「テスト販売の結果から今後の事業展開を考える」 ・テスト販売の結果報告と課題の共有 ・講師から今後の事業展開へのアドバイス

※ 上記のカリキュラム内容は、参加者の業種を踏まえて修正することがあります。