

# 企業が発展するための 自社商品開発と販路開拓セミナー

企業の成長には商品開発が欠かせません。今回のセミナーは、「作る」や「売る」といった個別のお話ではなく、商品開発の流れの中で、それぞれの押さえるべきポイントを、具体例を用いて体系的に説明しています。初めての方にもわかりやすく、実行しやすい内容となっています。ぜひご覧ください。

## 第1回

### 他社に差をつける！ 「自社商品開発で核になる3つのポイント」

商品開発を行う上で大切な3つのポイントを、ステップに合わせて説明します。



商品開発

## 第2回

### 始めてみよう販路開拓！ 「実行するための準備と行動」

商品を適切に顧客へ届ける方法を確認し、さらなる自社成長を目指すために必要な行動を説明します。



販路開拓

#### 【講師プロフィール】 森 文彦 氏 (もり ふみひこ) 中小企業診断士

1970年兵庫県生まれ、経営コンサルタント。

HSA アソシエイツ代表 (Half a Step Ahead=半歩先の将来)。

中小企業の代表取締役として企業経営を行った経験をもとに、

より経営者に寄り添った目線での伴走型コンサルティングを

得意としている。売上を上げる事を目的とした

「マーケティング」や「企業戦略」を得意としており、

特に流通小売業や飲食業、建設業の経験は豊富である。



## 企業が発展するための自社商品開発と販路開拓セミナー

【開催方法】 You Tube を利用したウェブセミナー

【公開期間】 令和4年8月～令和5年7月31日 24:00 まで

【受講方法】



【お申込み・お問合せ】 (公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込み欄にご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

TEL : 06 - 4309 - 2301 FAX : 06 - 4309 - 2303

E-mail : [seminar@hispa.biz-web.jp](mailto:seminar@hispa.biz-web.jp)

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			

お申込みされていない方でも URL があれば閲覧可能ですが、閲覧された方は事後でも結構ですので、事業所名、お名前、連絡先をご連絡いただくと幸いです。  
尚、限定公開セミナーのため、一般検索ではこのセミナーの動画は見つかりません。