

# 経営支援セミナー

## 販路開拓～顧客目線の商品作り～

- 【趣 旨】 企業が成長・発展するには、販路拡大が重要なウエイトを占めています。本セミナーでは、マーケティングの基礎的知識や手法についてマーケティングに基づく経営戦略の成功・失敗事例を交えて学び、経営者としての資質向上を図っていただきます。
- 【開催日時】 平成22年10月6日（水）18:30～20:30
- 【場 所】 富山市新産業支援センター4F研修室  
（富山市下野16 富山大学五福キャンパス工学部敷地内）
- 【対 象】 中小企業者、創業者や起業家、インキュベーション入居者、起業家を目指す学生、経営に関して興味のある一般の方等
- 【募集人員】 40名（申込受付順）  
9月10（金）から受付を行います。
- 【参加費】 無料
- 【主 催】 富山市新産業支援センター、  
独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部
- 【共 催】 富山大学地域連携推進機構産学連携部門
- 【後 援】 財団法人富山県新世紀産業機構、  
社団法人中小企業診断協会富山県支部、富山商工会議所、  
コラボ産学官富山支部
- 【プログラム】
1. 開会 18時30分
  2. 講演 18時35分～20時05分  
テ ー マ 「販路開拓 ～顧客目線の商品作り～」  
内容概要 多くの中小企業は新商品を開発しても、お客様が見つからないといった課題を抱えています。ここでは、お客様から選ばれるための商品開発のポイントを学び、自社商品を大都市圏で売る仕組みについて考えていただきます。  
講 師 独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部  
経営支援部 チーフアドバイザー 塩山 徳宏 氏
  3. 質疑・意見交換 20時05分～20時30分

