

商品開発に必要な 流通戦略と価格戦略

商品開発段階から、商品を「どこで」「いくらで」販売すべきか検討することは重要です。本セミナーでは、**商品開発に取り組む食品事業者の方を対象**に、商品の流通の考え方や価格設定等について、マーケティングの専門家が分かりやすく説明します。

商品開発担当者の方

販売方法（※）でお悩みの方

※直販、卸売経由、小売店での販売等

こんな方に
オススメ!

商談会で価格条件が合わず、取引に至らなかった経験がある方

日 程 令和3年 7月13日（火）

時 間 13:30~16:00

開催方法 オンライン開催（Zoom）

対 象 県内食品事業者の経営者、商品開発担当者等

申込方法 ぐんま電子申請システムからお申し込みください

※締切り：7月6日（火）

先着50名

受講無料



■講師：久積 正道 氏（マーケティングセバスチャン株式会社 代表取締役）

中央大学大学院 戦略経営学科卒業。MBA／経営修士。

2000年、伊藤忠商事系食品ベンチャー企業に入社し、事業の立ち上げメンバーとして活動。2007年、マーケティングセバスチャン株式会社を設立、翌年に売上高1億円を計上する。

宮崎県をはじめ、中小企業庁 フードックスにおける講演や、日本政策金融公庫におけるマーケティング支援活動等、全国で活動を展開している。



➤ 本事業は厚生労働省予算（地域活性化雇用創造プロジェクト）を財源とする事業です。参加者におかれましては、後日、県が実施する雇用に関するアンケート（雇用創出数等）へのご協力をお願いいたします。

【主催】 群馬県、特定非営利活動法人北関東産官学研究会

【問合せ先】 群馬県産業経済部 地域企業支援課 地域産業係（☎：027-226-3358）