

相談無料・回数制限なし！



「メーカー・生産者の営業戦略」の ご相談は 広島県よろず支援拠点へ

ものづくりは日本が世界に誇る産業です。これまでは大手メーカーが日本経済をけん引してきましたが、生産機器のデジタル化、ネット社会の到来で、中小事業者様も商品アイデアや販路開拓の方法次第で、事業を短期間で拡大できる時代になりました。しかし、商品原価の計算方法や消費者にお届けするまでの流通政策、小売店バイヤーとの商談など、メーカー営業の基本を知ってないと、なかなか売れません。

広島県よろず支援拠点では、長年メーカー営業に携わり、商談経験豊富な中小企業診断士や売場提案までサポートできる販売士などの**専門家が**、あらゆる業種のメーカー業を営む中小企業・小規模事業者様の「**営業戦略**」を全力でサポートします。

こんなお悩みをおもちではありませんか？

商品原価の計算がわからない。

野菜の加工食品を
ネットで販売したい。

商品チラシを
作りたい。

バイヤー商談が不安。



こんな支援をします

- ◆ 経営分析と事業計画策定
- ◆ 商品分析と新開発 ◆ 生産工程改善
- ◆ 原価計算 ◆ 販路開拓支援
- ◆ 広報・IT戦略 ◆ 補助金活用 など

コーディネーター 元岡 正憲
(中小企業診断士・販売士1級・
情報処理技術者(AD)・
調理師・フードコーディネーター1級)



国内・外資の家電メーカー、外食産業、テーマパークなど複数の企業で国内営業・営業企画・海外営業・海外駐在・サービス業務に従事。現在は中小企業診断士事務所代表。

【強み・得意分野】

経営戦略/経営分析・事業計画策定・人材育成・補助金活用
営業戦略/販路流通政策・原価計算・商談支援・売場改善
飲食全般/調理・接客・メニュー開発・メニュー表・料理写真

■ 広島県よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者の売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆる相談に対応する経営相談所として、平成26年6月に国が各都道府県に1か所設置。経営戦略、IT活用、産官学連携、6次産業化、事業承継、新事業や新商品開発、マーケティング、広告宣伝、販路開拓、デザイン、経営革新支援、資金調達や資金繰り手法、法律など様々な分野の専門スタッフが相談を伺い、適切な解決方法を提案しています。

相談申込は、別紙をご覧ください