

“強み”を磨き

儲かる事業開発から、地域振興へ

1、魅力的な商品、売れる商品作り・・・。

- ① 商品のストーリーを伝える
- ② 顔を見せる ⇒生産者、加工者、顧客
- ③ こだわりをしっかりと伝えきる

2、売れる商品の3本柱

- ① 商品コンセプトの3本柱
- ② 「誰に」「何を」「どのように」
- ③ 「ニーズ」「解決策」「独自の強み」
- ④ 「モノ」より「コト」・・・。

3、群馬県の事例のご紹介

- ① 渋川市「鳥山畜産食品株式会社」
- ② みなかみ町「株式会社竹内商事」
- ③ 前橋市の精肉卸売業の事例
- ④ コンセプトの3本柱で、事例を切る

4、企業の価値観、発想方法を変える

- ① 大企業の考え方
- ② 中小モノづくり企業、顧客志向の中小企業の考え方
- ③ 「農商工連携事業」も「顧客発想」の取り組み

5、コッソリ教える！これからの食品開発

- ① 信頼感のある「安心安全な食品」づくり
- ② 堂々と手抜きをして、本格手作り料理

6、中小商工業者の“強み”を磨く

- ① 魅力ある企業とは、明確な”強み“を持った企業
- ② 商工業者の「企画開発力」で、儲かる事業開発
- ③ 地域で連携を組み、地域振興に・・・

ご相談、お問い合わせは、下記までお願いします。

	中小飲食店の専門コンサルティング
	代表取締役 鈴木 秀樹
有限会社 三峰プロジェクト	
〒371-0846	
群馬県前橋市元総社町151-5-303	
e-mail sumpoo@kk.ijj4u.or.jp	
TEL/FAX: 027-252-0116 携帯: 090-3042-9990	
中小企業診断士、販売士1級、経営支援アドバイザー	