

「売れる」仕掛け はこの人に聞け!

北海道物産展を東武百貨店の看板イベントに育て上げ売上高日本一を達成した物産展のカリスマが熊野に来る! 「商品売るための仕掛けづくり」だけではなく、「地方の特産品を売るためには」どうすればよいのかお話しいただく。

講師プロフィール



元 株式会社東武百貨店
販売促進部 催事部 催事企画担当
エグゼクティブバイヤー
株式会社オフィス内田 代表取締役

うちだ かつのり
内田 勝規 氏

1981年(昭和56年)東武百貨店入社後、池袋開発企画担当、新規事業、CI委員会事務局担当、池袋店増床プロジェクトGT担当等を経て、平成13年から販売促進部の催事担当に就任。
物産展企画を任された同氏は、地元でしか手に入らない希少価値のあるものを発掘するため、一人で全国を駆け巡る。長期出張して地元の人々の口コミを得、業者を口説き落とし東武百貨店独自の目玉商品を開発する。それまで同社の北海道物産展の売上は年間1億2千万円程度であったが、独自のアイデアと年3回の開催で約16億円まで増加させ、「北海道物産展といえば東武」といわれる看板イベントに育て上げた。

令和元年

日時 10月9日(水)午後6時30分~午後8時30分

会場 熊野商工会議所2階研修室(木本町111)

申込 下記の申込書に必要事項をご記入の上、10月2日(水)までにfax(0597-89-3436)または電話(0597-89-3435)にてお申込みください。

費用 無料

問合 TEL:0597-89-3435
熊野商工会議所労務対策協議会
担当 杉浦

〈切り取らずに送信願います〉

熊野商工会議所労務対策協議会行 FAX 0597-89-3436

10/9(水)「売れる仕掛けはこの人に聞け」セミナー 参加申込書

事業所名		参加者氏名	
電話番号			