

# 『製造業・加工業の売上を伸ばす方法』

～その製品・その技術、もっと売れるんと違いますか？～

《主催》MOBIO（ものづくりビジネスセンター大阪）

「営業をしなくても売上高は維持できている。ゆえに今は特に問題なし。」  
「営業は訪問回数がすべて。靴をすり減らして訪問数を増やせば売上高は増える。」  
「売上低迷の原因は営業スキルの低さだ。営業スキルを伸ばせば売上高は増える。」

売上高の大半が下請け的な取引から生まれるのであれば、「営業をしなくても問題ない」というのはうなずけます。元請の心証を害してまで、新規開拓をする必要はありません。

また訪問回数が多いということは、取引先との接触回数が増えるということ。それは親密な関係性につながり、売上高も比例して増えると考えて当然です。

さらに、営業マンの営業力をアップさせれば、単純に売上高も伸びると考えて当然です。

しかし、何か「不安」を感じませんか？「この先もこの営業スタイルでいいのだろうか…」という不安にさいなまれる瞬間ってありませんか？

当セミナーでは、営業活動にマーケティングの考え方を取り入れることにより、「将来に対する不安」を解消する方法をお伝えいたします。マーケティングの対象は消費財に限られたものではなく、生産財にも適用できます。BtoB 取引が主体のものづくり企業が効果的に営業活動を行うには、生産財を対象としたマーケティングの導入が有効です。

不安の解消だけでなく「持続的な経営」につながる

ヒントも満載のセミナーです。

この機会をお見逃しなく！奮ってご参加ください。

## 【講師】生産財マーケティング研究所

代表コンサルタント 中小企業診断士  
松井 由樹 氏

副代表コンサルタント 中小企業診断士  
長元 耕司 氏



【日 時】平成28年11月4日（金）

〈セミナー〉18:30～19:50 〈交流会〉20:00～

【場 所】クリエイション・コア東大阪 北館3階 309号室

【募集人数】30名程度（先着順・要事前申込、募集締切：定員に達し次第、受付終了）

【対 象】ものづくり中小企業、支援機関ほか

【参加費】無料（交流会参加者は1,000円/人）

【申込み・問合せ】MOBIO（ものづくりビジネスセンター大阪） 担当：山田、椿野

TEL：06-6748-1054 FAX：06-6748-1062

E-mail：[sangaku@gbox.pref.osaka.lg.jp](mailto:sangaku@gbox.pref.osaka.lg.jp)

