

With/Afterコロナ時代の 効果的な販路開拓手法

「ええもんつくってるのにどうやって売れば
いいかわからない」とお悩みの方お勧め！

売上拡大や販路開拓のためには、自社
製品やサービスのPRを行い、世の中に発
信することが何よりも重要です。

コロナ渦での有効な販路開拓、プレス
リリースの手法や意義について学ぶとと
もに、With/Afterコロナの時代のプレス
リリースの進め方について解説します。

主なセミナー内容

- オンライン商談会の注意点や準備は？
- 見せ方・売り方を変えるPR戦略
- 取材率を劇的に上げる裏技



【講師】 広報ジャーナリスト
福満ヒロユキ氏

日本全国の企業、団体、商工会等
での講演は年間150本を記録する。
著書である「メディアを動かすプ
レスリリースはこうつくる！」は
紀伊國屋オンラインストアで
No1.ベストセラーを獲得。

日 時

第1回 10月1日（金） 展示会等出展編

第2回 10月8日（金） プレスリリース編

両 日 19：00～21：00

場 所

新温泉町商工会浜坂本所 本所2階

定 員

20名※先着順

受講料

無 料

申 込

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXもしくはメール
のいずれかの方法で新温泉町商工会までお申込み下さい。

販路開拓セミナー 受講申込書 締切 9月24日（金）

FAX

0796-82-3732

メール

office@sinonsen.com

事業所名

TEL

所在地

受講者