

中 小
企 業

だからこそできる

B to B
製造業の
Branding

ブランディング術

デジタル技術の進展による事業環境の変化に加え、新型コロナウイルス感染症の流行により、新規取引先の開拓や事業経営のシフトチェンジ、下請けからの脱却などの対応が必要となっています。新たな仕事を獲得するためには、自社の技術・製品を誰に売するのか、その相手に何をどう伝えるのが重要です。

「叩き上げブランディングプロデューサー」として多くの中小企業を支援してきた株式会社 DDR の安藤竜二氏が、中小企業が自社の強みを生かし、ターゲットにその価値を伝える方法をお伝えします。製造業以外の方にもおすすめです。

12月3日(木)

午後1時30分～3時

各務原市産業文化センター 2階第3会議室

定員 40人（申込多数の場合、各務原市内企業を優先）

申込 申込書に記入し、FAXで産業政策室へお申し込みください。

講師 株式会社 DDR 代表取締役 安藤 竜二氏

愛知県岡崎市生まれ。1993年、岡崎の老舗木材会社に入社。住宅材輸入に関わり北米や中国にて輸入業務、商品開発、ブランド戦略に取り組む。フリープロデューサーとして店舗プロデュースやブランド開発を手掛けたのち、2006年に株式会社 DDR を設立し、全国各地の中小企業、商品やプロジェクトのブランディングに取り組む。主な著書に『安藤竜二ブランドテキスト』『地域企業から学ぶ 未来に繋がるブランディング術』『小さな会社と小さな自分を大きくする 51 のスキル』など。

主催 各務原市 共催 各務原商工会議所

詳細 各務原市産業活力部産業政策室

TEL | 058-383-1697

価格でなく価値で売る

B to B 企業こそブランディングに効果

異分野で事業の柱を築く秘訣とは？

勝てるものづくり企業の神髄とは？

