

# 売り方も単価も販路で変わる！ コロナ禍の変化を 乗り切るための販路戦略

販路が変われば単価が変わる。お弁当の売れ筋単価800円が5倍、数万円の高級ハンガーが売れる。販路によってどのように売り方が変わり単価が変わったのか。その販路をどのように開拓していくのか。また、コロナ禍になって2年以上が過ぎ、今までの販路をどう刷新していけばよいのか。リアルからオンラインへシフトし、再びリアル&オンラインのハイブリッド型に変化の兆しなど、激変していく販路戦略。これらを事例を交えながらお伝えします。

**日時** 令和4年 **8月24日(水)** 13:30~16:00

**会場** ホテルセントパレス倉吉  
(倉吉市上井町1-9-2)

**定員** 30名(先着順)

主催:倉吉商工会議所 中小企業相談所  
共催:(公社)倉吉法人会

受講料  
無料

講師



一般社団法人 誘客マネジメント 代表理事  
集客人材育成アドバイザー  
マーケティングコンサルタント

**加藤 学氏**

## 新型コロナウイルス感染症対策について

- 1.発熱(37.5℃以上)や風邪症状(咳、くしゃみ・鼻水)がある場合など、体調がすぐれない方は、参加をお控えください。
- 2.過去2週間以内に政府から入国制限、入国後の観察期間を必要とされている国、地域等への渡航又は当該在住者との濃厚接触がある方の参加は控えください。
- 3.常時マスク着用での受講をお願い致します。
- 4.会場では参加者同士の間隔を十分に取ります。
- 5.講師および当所スタッフはマスクを着用し業務に従事致します。
- 6.換気のため、適宜窓やドアなどを開けます。室温の高低に対応できるよう服装には注意してください。
- 7.「新型コロナウイルス接触確認アプリ(COCoA)」アプリのインストールをお願いします。

1975年生まれ 鳥取県出身。

旅館・温泉施設での現場経験と、観光マーケティング調査のスキル。リクルートじゃらんの経験を武器に長期視点かつ現場に則したアドバイスを、観光業界の誘客アドバイザー。眠っている独自のウリを引き出し差別化をする専門家。ウリを引き出す手法として「USP」という手法を得意とする。得意としている業種は、地域のウリ作りをはじめ、旅館業・日帰り温泉施設・飲食店・リラクゼーションサロンなど地域密着型店舗ビジネスの集客。とくに地方での活動が多いことから「へき地の集客アドバイザー」と呼ばれる。著書にお客様を集めるプロが教える「徹底集客術」堂文館出版がある。

◆申込方法／下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはEメールにてお申込みください。

お申込み・お問合せ

**倉吉商工会議所**

倉吉市明治町1037-11

TEL:0858-22-2191 FAX:0858-22-2193

E-mail:cci3103@kurayoshi-cci.or.jp

8/24(水)「倉吉商工会議所販路開拓セミナー」参加申込書

FAX.0858-22-2193

事業所名	No.	役職名	参加者
TEL	1		
FAX	2		
申込担当者	3		