

# 特許を営業に活かした中小企業の成功事例の講演会

ノウハウを  
すべて  
公開します

日本は、中小企業が元気にならなければ、復活の道も遠くなるという焦燥感に駆られる毎日です。

中小企業の復活には、特許を『売り』に活用することが大切であると考え、蓄積してきたノウハウを一挙に公開します。

商品三部の  
売り七部

これは江戸時代の商人の格言です。その意味は、どんなに良い商品でも、売る能力がなければ売れないということです

中小企業の特許は「売り七部」に貢献できたとき、はじめてコストパフォーマンスを高めることができます。

ベル特許事務所  
の方針

収益に結びつかない特許は自己満足に過ぎない、という方針のもとに、お客様とともに「特許を活用した売り」を研究し、ノウハウを蓄積してきました。

- ◆日時 平成29年9月14日(木) 13:30~15:30  
終了後、当事務所の『中小企業のための出願費用応援プラン』について紹介させていただきます。
- ◆会場 渋谷ヒカリエ11F カンファレンス RoomC
- ◆参加料 15,000円(消費税別)
- ◆申込先 **ベル特許事務所**  
(TEL)03-5468-7051 (FAX)03-5468-7055 (email)bell@bellpat.com
- ◆共催 (株)パテント・コンサルティング



講師  
弁理士 嶋 宣之

## 《特許を営業に活かした中小企業の成功事例の講演会》セミナー申込書

フリガナ 会社名			TEL	( ) -
			FAX	( ) -
所在地	〒 -			
フリガナ 氏名			部署	
			E-mail:	

※ お申し込みいただきましたら、請求書をお送りします。