

生産者・食品製造業の方向け

販路によってこんなに違う！

# 販路別“売れる”商品 ブラッシュアップ セミナー

- ◆販路によってバイヤーの関心はどう違うのか
- ◆自社商品はどの販路に向いているのか
- ◆バイヤーを納得させる方法       が分かる！

## ■ 商品の特徴を活かす販路設定

スーパーや百貨店、通信販売など、販路によってバイヤーが欲しがる商品の条件は大きく異なります。各販路の特徴や商品開発・商談のノウハウを解説します。

## ■ 販路別、バイヤーを納得させる商品シート

販路毎の違いを踏まえ、商品の魅力が的確に伝わり、信頼が得られる、効果的な商品シートの作成ポイントを解説。商品シートを最高の営業ツールに仕上げます。

**八代会場** 平成30年2月 7日(水) ①9:00~12:00、②13:30~16:30  
フードバレーアグリビジネスセンター 2階 産学行政交流室

**芦北会場** 平成30年2月 9日(金) ①9:00~12:00、②13:30~16:30  
芦北地域振興局 1階会議室

**人吉会場** 平成30年2月19日(月) ①9:00~12:00、②13:30~16:30  
球磨地域振興局 会議棟2階 中会議室

※ご都合の良い会場・時間帯をお選びください。



主催・お問合せ先

熊本県農業研究センターアグリシステム総合研究所  
(フードバレーアグリビジネスセンター) 担当: 森平 (もりひら)  
TEL 0965-52-0500 / FAX 0965-52-0900

申込締切  
1月19日

詳細は裏面へ

# セミナー概要

1

## 【講義】商品の特徴を活かす販路設定

スーパー、百貨店、通信販売など、販路毎の特徴と自社商品にあった販路設定について

2

## 【ワーク】バイヤーを納得させる商品シート

販路の違いを踏まえた効果的な商品シートの作成ポイントについて（講師がPRポイントを磨き上げます）

3

## 【フォロー】商品シートのブラッシュアップ

作成した商品シートについて、講師のアドバイスや参加者同士の意見交換を経て磨き上げ、完成させます

※八代、芦北、人吉の  
三会場で開催。

※所要時間は3時間

※少人数形式

※アグリビジネス  
センターで開催。

※3月7日開催

※後日、別途案内



講師

篠田 昌人 氏

地域ルネッサンス篠田事務所 代表

食品卸売業大手のヤマエ久野株式会社勤務を経て、2006年に経営コンサルティング会社「地域ルネッサンス篠田事務所」、2012年に総合商社「人手合同会社」を設立。食品に特化した商品開発と販路開拓を中心に、事業者の商品・人材・事業をトータルで支援している。中小企業診断士。

「販路別セミナー」など、事業者の商品開発力・営業力のブラッシュアップに関する実績多数。

## セミナー参加申込書

メール：morihira-k@pref.kumamoto.lg.jp

FAX：0965-52-0900

※下記にご記入のうえ、メールにPDFを添付又はFAXにてお申し込みください。

企業情報	企業・団体名		業種	
	住所	〒		
	電話番号	( )	FAX番号	( )

参加希望者①	氏名		部門・役職	
	メールアドレス	@		

参加希望者②	氏名		部門・役職	
	メールアドレス	@		

希望	会場	八代会場 / 芦北会場 / 人吉会場 ※希望箇所に○を付けてください
会場・時間	時間	①9:00~12:00 / ②13:30~16:30 ※希望時間に○を付けてください

※本申込書にご記入いただきました個人情報については、各種連絡・情報提供のために利用いたします。