

県産品ブラッシュアップ支援事業

バイヤーがこっそり教える売れる 地域産品づくりのカン・コツ・ツボ

「売れる商品づくり」を意識した商品開発に必要な基礎的な知識やスキルを学ぶ講座を開講します。商品企画のポイントやトレンド、市場の分析など、初心者の方にも分かりやすく解説します。

募集概要

- 対象 県内の食品等製造業事業者
- ※人数に余裕がある場合は市町村、支援機関職員参加可
- 募集人数 30名 ※原則申込先着順とします
- 受講料 無料
- 申込方法 裏面申込書を5月2日(火)までにお送りください
しまねブランド推進課ホームページ「新着情報」に申込様式を掲載

開催日程

平成29年5月10日(水) 13:20~16:00

会場

県益田合同庁舎5階第1会議室/益田市昭和町13-1



講演内容等

- 13:20~13:30 はじめに
- 13:30~14:30
 - ・地域生産者に望む地域産品と消費者が望む地域産品
 - ・優秀地域産品開発事例
 - ・マガジnkラスタマトリックスからターゲットを明確にする
 - ・商品パッケージのコンセプトづくり
- 14:40~15:40
 - ・商談時のカン・コツ・ツボ
 - ・効果的な商品プレゼンとは
 - ・展示商談会で気をつけたい8つの心得
- 15:50~16:00 まとめ・事務連絡等

講師略歴



高原 英幸氏

株式会社フレスタホールディングス
経営戦略本部海外事業部
海外事業チーム リーダー
昭和55年山陽ジャスコ(株)入社
→4店舗の店長を経験
平成2年(株)タナベ経営入社
→小売業コンサルタント業務に従事
平成3年(株)広島そごう入社
→食品課長として百貨店食品フロア内に直営のスーパーマーケットを本館・新館の2ヶ所に立ち上げ・運営。
平成14年(株)フレスタ入社
→グロサリーバイヤーとしてPB商品開発に携わった後、商品企画課長として全国物産展催事企画(毎月全店チラシ掲載・実演催事)立ち上げ・運営

【直近の主なセミナー】

2016年12月 鹿児島県指宿市主催
「スーパーマーケットトレードショー直前模擬商談会」講師
2017年1月31日~2月1日 島根県主催
「食品展示・商談会を有効活用するためのセミナー」講師

島根県しまねブランド推進課 加工食品グループ 狩野
〒690-8501 島根県松江市殿町1番地
TEL 0852-22-5284 / FAX 0852-22-6859 / E-mail: karino-takashi@pref.shimane.lg.jp

お問合せ

申込書送付先

E-mail : karino-takashi@pref.shimane.lg.jp

FAX 0852-22-6859

バイヤーがこっそり教える売れる 地域産品づくりのカン・コツ・ツボ 参加申込書

企業・団体名		
参加者	役職	
	氏名	
連絡先	住所	
	TEL	
	E-mail	
質問等 セミナー充実のために、 平素お悩みの事など ぜひご記入ください！		