

“一店逸品開発・販路開拓塾”の開催



“一店逸品”を開発し、販路拡大を目指しませんか？

・ファストフード（食べ歩き商品）、スイーツ、丼、定食、デザート等

高速交通網の進展等を契機に、お店・新商品のブランド化を図り、小売・飲食業等の皆様の売上や集客力向上を目的とした、個店の魅力向上や新商品開発手法・販売手法等に関するセミナーおよび個別相談会を開催します。この機会に是非ともご参加下さい！！

第1回目では、セミナーでしか聞けない成功事例盛りたくさん!!

第2回目は実践型セミナーのため、初心者でもその日からSNS活用可能!!

▶▶ **内 容** ※参加講座を選択して受講可能。

開催日時	テーマ	内 容
【第1回目】（商品開発・商談会を活用した販路開拓手法）		
令和元年 9月26日（木） 14:00～17:00	「敦賀発！！愛される“一店逸品”づくりと 商談会を活用した販路開拓手法について」 講 師：片桐 由紀子 氏【ジャイロコンサルティング(株)】	詳細は、裏面を ご確認ください。
	「北陸新幹線車両等に関する商品化許諾について」 説明者：ジェイアール西日本商事(株) ライセンスグループ	
【第2回目】（実践型！！集客に効果的なSNS活用手法）		
令和元年 10月 8日（火） 14:00～17:00 ※16:00～17:00 は 個別相談	「今日から始める！！効果的なSNS（ツイッター・ インスタグラム等）の活用手法について」 講 師：渋谷 雄大 氏【ジャイロコンサルティング(株)】	

受講者特典

今回のセミナー(2回全て)に参加し、販路開拓等に取り組む方は、
「スーパーマーケット・トレードショー」(千葉県)や「春季総合企画商談会」(石川県)へ
優先的にご参加（出展料無料）頂けます。
(但し、出展スペースに限りがある為、参加希望多数の場合は事務局にて調整致します)

▶▶ **会 場 敦賀商工会館 6階ホール（各回）**

▶▶ **受講料 無料**

お問合せ

敦賀商工会議所 中小企業相談所

TEL：22-2611 FAX：24-1311

E-mail tcci_soudan@tsuruga.or.jp

担当：川端、佐本

敦賀商工会議所 中小企業相談所 行

FAX：24-1311

「一店逸品開発・販路開拓塾（個別相談会含む）」受講申込書

事業所名	TEL/FAX	/
受講者名（2名可）	受講講座（希望する講座に☑を入れてください）	
/	<input type="checkbox"/> 第1回	<input type="checkbox"/> 第2回（ <input type="checkbox"/> 個別相談も希望）

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの受講者の把握や事前連絡に使用します。

講座の詳細および、講師の詳細等については、裏面をご覧ください！！

「一店逸品開発・販路開拓塾」各回の講座内容 及び 講師ご紹介

※講義の内容詳細は、テーマの範囲内で一部変更することがあります。

第1回目（商品開発・販路開拓手法）の内容について

（1）【14時～16時】

- ◆テーマ：「敦賀発！！愛される“一店逸品”づくりと商談会を活用した販路開拓手法について」
- ◆内 容：①地域ブランドについて（周知するためのポイント 等）
②お客様の購買心理・行動を理解しよう！
③「作りたい」「作れる」商品から「売れる商品」へ！
④お客様が欲しい！と思われる「売れる商品」デザインのポイントについて
⑤商談会（展示会）で地域外への販路を広げるコツ（展示会での接客対応・各種ツールの活用）等
- ◆講 師：片桐 由紀子 氏（ジャイロコンサルティング 株式会社）

【講師紹介】

・美容商材商社での営業・販促を経験した後、㈱リクルート「ケイコとマナブ」にて営業ならびに制作を担当。のべ約500社以上のスクールを担当し、新規スクール・講座立ち上げに多数携わる。その後に勤務していた編集プロダクションで「地域活性」「農商工連携」に出会う。地域で作られた“イイ”商品が売れる仕組みを作りたい！と思い立ち、独立。全国の事業者を対象に“女性（消費者）視点”の商品開発・販路拡大・販促支援の活動を始める。「マーケティング」と「顧客心理」を駆使し、展示会の有効活用法のレクチャーなど、実践的な支援を行っている。



（2）【16時～17時】

- ◆テーマ：「北陸新幹線車両等に関する商品化許諾について」
- ◆内 容：①ライセンス料などの契約条件について
②商品のデザインの確認について
- ◆説明者：ジェイアール西日本商事 株式会社 ライセンスグループ（※）
（※）同社はJR西日本の所有する新幹線車両などをモチーフとした商品や販促品（広告を含む）の許諾窓口をJR西日本に代わって行っています。販路に関する説明ではありませんので、予めご了承下さい。

第2回目（実践型！！集客に効果的なSNS活用手法）の内容について

- ◆テーマ：「今日から始める！！効果的なSNS（ツイッター・インスタグラム等）の活用手法について」
- ◆内 容：①集客に効果的な注目のSNSとは？
②成功事例を交えたSNS活用動向について
③今日からできる、SNS活用手法（各個人が所有するスマホ等での実践形式）
④いいね！が増える、問合せにつなげる具体策について 等
- ◆講 師：渋谷 雄大 氏（ジャイロコンサルティング 株式会社 取締役社長）

【講師紹介】

・大学卒業後、営業会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門店の責任者として、SCや百貨店などへの出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受ける。現在は、営業強化、店舗戦略、人材育成、販促支援、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。年間150回以上の講演を行い、講座は今すぐに使えるノウハウ満載という評判の人気講師である。



各セミナー修了後、開発から試作、商品化、販売展開（「スーパーマーケット・トレードショー2020」や「春季総合企画商談会」※への出展）等に向けた個別支援を行います。
セミナーで学んだことの実践、定着化にご活用下さい。

※「スーパーマーケット・トレードショー2020」とは？

- 開催日：令和2年2月14日（水）～16日（金） ●場所：幕張メッセ（千葉県千葉市美浜区）
- 内 容：スーパーマーケットを中心とする食品流通業界に最新情報を発信する商談展示会。全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外などから多数のバイヤーが来場する。昨年の来場者数は88,412名。

※「2020 春季総合企画商談会」とは？

- 開催日：令和元年2月上旬～中旬 ●場所：石川県産業展示館（石川県金沢市）
- 内 容：大手食品商社である「カナカン㈱」が主催する大型の商談展示会。主に北陸・中京・関西圏の大手スーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食などから多数のバイヤーが来場する。昨年の来場者数は約3,000名。