

6次産業化に係る販路開拓に向けた戦略作成研修会開催要領

1 目 的

これまで管内の農業者及び農業法人等では、6次産業化の商品開発や既存商品のブラッシュアップ等の取組が行われてきたが、販売数量の頭打ちや商談会に参加しても販路開拓に至らないなど販売戦略に課題を抱えている事例が見られる。

また、自社商品の強みを客観的に把握し、販路先にきちんと説明できること自体が不十分な事例も見られる。

本研修では販路開拓に視点をあて、企画提案及び営業戦略を具体的な事例を通して学び、また、販路開拓のツールづくりとして、希望者を対象に6次産業化商品等を使用したレシピ開発も実施することで販路拡大の一助とする。

2 主 催

東部地方振興事務所

3 日 時

第1回：令和2年11月5日（木）午後1時30分から午後4時30分まで

第2回：令和2年11月19日（木）午後1時30分から午後4時30分まで

第3回：令和3年2月中旬（日時調整中、3時間程度）

4 場 所

石巻市水産総合振興センター 大会議室
（石巻市魚町2丁目12-3）

5 内 容

研修会（180分×3回）

第1回 「販路開拓に向けた販売戦略の作成」（11/5）

- ・経営全体における6次産業化の位置づけと整理
- ・継続的な販路先確保に向けた販売戦略

第2回 「販路開拓に向けた企画提案」（11/19）

- ・企画提案書の作成
- ・各社の商品プレゼンとアドバイス（現状把握及び改善点）
- ・レシピ開発を希望する農業者との個別相談

第3回 「新レシピ試食会兼研修成果発表会」（2月中旬）

- ・レシピ試食会
- ・各参加者からの研修成果発表（商品プレゼンテーション）

講師：有限会社データビジネス 代表取締役 姉齒一紀氏（第1, 2, 3回）
フードクリエイター 佐藤千夏氏（第2, 3回）

6 参集範囲

管内農業者、農業法人等担当者（第1回、2回：約15名程度、第3回：5社程度）