

自らの
体験を交え
解説

販路開拓セミナー

あらゆる手法で目指せ！全国展開

特産品の販路開拓のポイント

商品の良さを見せて・知らせて認知度を上げよう！

自ら農産・畜産物の生産・販売を実践している講師が伝授

地域資源を使って開発した特産品を多くの消費者に買って頂き、ヒット商品にするには、展示販売や紹介や口コミで拓いていく人的販売戦略とソーシャルメディア活用やネットショップ等によるインターネット販売戦略が必須となります。

そこで本講座では、自らも畜産業や農園に携わり、生産者としての立場と商品開発や販路開拓に精通した異色のコンサルタントとして活躍している講師が、販路開拓の成功ノウハウについて実体験を交え解説します。



【講座内容】

- 独自のブランディングができていますか？
- 安売り攻勢に負けない方法
- その販路開拓の仕方正しいですか？
- その価格の決め方正しいですか？
- 見て納得！儲かるネット活用のポイント
- その展示会、イベント参加は有効ですか？

〔講師紹介〕 国立筑波大学大学院修士課程修了(MBA)。欧米や南米アルゼンチンからモンゴル等での研修で得た知見をマーケティング活動に活かし、6次産業化やブランド戦略・販路拡大支援の指導に活躍中。特に過疎地の販路開拓や大都市の消費者を呼込む「地産来消型」を提唱し、自分でも農産物の生産販売を実践する注目のコンサルタント。【著書】「厚木のサムライたち - B級グルメの「シロコロ・ホルモン」にみる地域ブランドの作り方」他

講師

(株)クリアリンクファーム
代表取締役 臼井 真美
桃茶牧場 / ハレニワ農園代表

臼井真美の他のテーマ

- 「6次産業化への取り組み方」
- 「食と農におけるブランド戦略と販路開拓のポイント」
- 「6次産業化4回シリーズ」ほか

* 120～180分

* 交通費は神奈川県「厚木駅」から

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。