

No.1ブランド チャレンジセミナー

秋田県内の食品関連事業者は、東京を始めとする県外への販路開拓に取り組んでいるものの、成果創出に至るには多くの課題があります。また、多くの競合品がある中で、自社商品が選ばれ、買っていただくまでには、「お客様が買いたくなる理由」づくりが重要となります。そこで、この課題を解決するために、魅力ある「1坪ショップ」で実績をあげている株式会社生産者直売のれん会のノウハウを研修することで、県内食品事業者の商品開発力及び販売力の双方向から向上を図り、県外販路開拓の成功に結びつけていくことを目的に開催します。

参加費
無料



講師

(株)生産者直売のれん会

代表取締役社長 黒川健太氏

会員支援本部長 伊藤拓哉氏

平成27年

平成28年

5月14日(木)～1月27日(水)
全5回シリーズ・定員100名

開催日時	テーマ	内容	会場
< 第1回 > 5月14日(木) 13時～17時	【ブランド戦略】	・オリエンテーション(研修の目的、研修フロー、スケジュールの説明) ・ブランド構築と企業戦略(なぜ今ブランドなのか、成長戦略とのリンク) ・ブランドマネージャーの役割とは? ・年間スケジュールの作成 【17時15分～情報交流会】 自社商品をご持参ください。会費6,000円	秋田 キャッス ルホテ ル
< 第2回 > 7月15日(水) 13時～17時	【商品戦略】	・自社の魅力の源泉にある「価値観」を明確にする～ないものねだりではなく、あるもの探し～⇒自社の魅力の源泉を探る →自社事業の変遷・歴史の整理 →自社の成長、変革を生み出した独自資源を探る ・魅力(お客様が買う理由)の言語化	秋田県 総合食 品研究 セン ター(秋 田市新 屋町字 砂奴寄 4-26)
< 第3回 > 9月16日(水) 13時～17時	【販売戦略】	・「覇者」となるべき「局地市場」を設定する。(商品カテゴリとは? / 商品カテゴリの創造)事例: 八天堂～手土産スイーツパン～ ワーク: 消費、購買シーンの「想像」と「創造」 ・「〇〇販路」における「〇〇商品」のNo.1ブランドを目指す	
< 第4回 > 11月25日(水) 13時～17時	【販売準備】	・自社の魅力を最大限引き出す「1坪ショップ」の作り方 ・商品価値訴求の方法とは? ・消費者の「購買」までの心理的「階段」 ・「1坪ショップ」成功事例 共有	
< 第5回 > 1月27日(水) 13時～17時	【振り返りと次の一手の策定】	・テストマーケティングとは ・PDCAサイクルとは ・商売を科学する ・翌年の年間スケジュール作成	

秋田県食品関連事業者サポートネットワーク構築事業

主催: 秋田県・秋田県中小企業団体中央会

後援・協賛: 秋田県信用保証協会・秋田銀行・秋田県信用組合 後援: 公益財団法人あきた企業活性化センター
お申し込み・お問い合わせ 秋田県中小企業団体中央会[担当: 工業振興課 谷口(秀)・稲葉
〒010-0923 秋田市旭北錦町1-47 TEL: 018-863-8701 FAX: 018-865-1009

「No.1ブランド チャレンジセミナー」参加申込書

【ご留意事項】

- ・食品事業者の場合、参加対象者は原則として経営者（経営上の決定権のある方）とブランドマネージャーの2名とします。ただし、経営者がブランドマネージャーを兼ねる場合は経営者のみとします。
- ・やむを得ない事情がある場合を除き、全5回とも参加することを条件とさせていただきます。
- ・本事業は秋田県中小企業団体中央会が秋田県（秋田うまいもの販売課）から委託を受けている「秋田県食品関連事業者サポートネットワーク構築事業」の一環として開催します。同ネットワークの登録会員でない場合は、本申込と同時に登録をお願いします。→<http://www.chuokai-akita.or.jp/shoku-sapo.html>（登録無料）
- ・第1回セミナー終了後の「情報交流会」には講師も参加予定です。講師や参加者同士の交流を深めるため、試食スペースを設けますので、各参加者は自社商品をお持ち寄りください。
- ・定員を超えた場合は、お申し込みをお断りせざるを得ないこともあります。大変恐縮ではございますが、予めご了承ください。
- ・秋田県食品関連事業者サポートネットワークが予定しているFOODEX JAPAN 2016への出展支援は、原則として本セミナーの受講企業を優先します。

企業名			
No.	所属・役職	氏名	情報交流会の出欠(第1回目の情報交流会への出欠をお知らせ下さい。出席の場合は会費6,000円を当日拝受致します。)
1			出・欠
2			出・欠
所在地		〒	
TEL		FAX	
担当者名			
担当者E-mail		@	

貴社についてお教えてください。(当日、参加者名簿と一緒に記載させていただきます。)

業種/主な商品・サービス	
将来ビジョンや目標等	

◆ご記入頂きました情報につきましては、本事業に係る事務処理のためにのみ使用いたします。

[講師プロフィール]

2007年5月、(株)生産者直売のれん会を設立。全国各地にある埋もれた特産品を発掘し、約100社の生産者連合により、駅ナカやデパ地下などによくある1坪売り場を展開するのが当社のビジネスモデル。年商は設立から7年余りで30億円を超え、「カンブリア宮殿」にも黒川社長が登場し、全国に紹介されました。

地方の「良いものを作りながら販路がない」「大手との価格競争に巻き込まれている」事業者の商品企画開発や出店交渉、店舗設営、プロモーションまでを総合的に支援し、八天堂の「くりーむパン」、油で揚げない「禅ドーナツ」などの大ヒット商品も創出しています。

また、平成26年11月に開催した「秋田県食品関連事業者シンポジウム」でも基調講演を行い、大好評を得ました。