

# GROW UPプログラム 商談会・フォローアップセミナー開催

## ●GROW UPプログラムとは？

2018年度よりスタートした、管内の小規模事業者が抱える「販路開拓」の悩みに対し、専門家や首都圏のバイヤー等を招聘し、売れるための商品の見せ方や作り方の習得を支援する取り組み。

### これまでの本年度の取り組み内容

「販路拡大基本のキ」：販路開拓が初めての方を対象に、メリットや困難の乗り越え方といった基本をレクチャー（開催日：11月30日）

「ここがキモです！価格設定」：掛け率や価格設計の仕方をレクチャー（開催日：12月11日）

「売るための商品撮影」：コロナ禍でのオンライン販売でポイントとなる「商品を見せる」写真技術をレクチャー（開催日：1月8日）

## ●GROW UPプログラム商談会（開催日：1月29日、2月3日） オンライン及び一部対面で実施

■参加者：参加事業者11事業者／バイヤー18社 ■商談回数：述べ54回

### ■オンライン商談会のポイント！

カメラの位置を意識しながら商品説明は難しいので、事前にカメラを意識した練習を行うとよい。

■初めて商談会に参加した事業者からの声：バイヤーから、消費者目線での意見を聞くことができ、勉強になった。

## ●フォローアップセミナー（開催日：2月8日） 講師：溝渕 祥明 氏

商談会で感じたことやバイヤーからの質問等の共有及び講師からのアドバイス、意見交換を実施。

バイヤーからの意見を受けて、今後の商談に繋げていくにはどうすべきか、講師からのアドバイス！

①今回提案の商品のシリーズ化（フレーバー違い等）は可能か、とバイヤーからの提案があった。

→商談会に向け商品開発を行ったのは1品のみであったが、実際に売り場に置くレイアウト等を想定し、（今後の）商品展開も含め商談に臨めるよう準備を行うとより交渉が進めやすい。

②価格面での条件が厳しい。現状、直販しかしていないので、売価を直販と同じ価格にしようと思うと、卸価格に利益率をはまらない。

→卸と直販の掛け率は、同様に設定しない方がよい。販売方法による掛け率の違いも含め、価格を検討する必要がある。

## ●次年度に向けた取り組み

①今年度参加事業者への継続支援

②商品開発に関心のある事業者を募り、深彫りした伴走型支援を実施（予定）

本事業にご興味のある方は、ぜひ、お問い合わせください！ **お問い合わせ先：経営支援課 087-825-3505**

