

GROW UPプログラム

管内の小規模事業者が抱える「販路開拓」の悩み、

- ・自分たちの商品をもっと知ってほしい
- ・自分たちの商品はもっと売れていいはずだ
- ・今の商品でいいのだろうか
- ・新商品開発ができていない

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組み

参加者

(有)宮地醤油醸造場
ほか9事業所

育成プログラム: 経営・店舗運営のスキルアップを図る

日時 ①11月18日 ②12月17日 ③1月29日(全3回)
内容 ①【講義】商品づくりの「考え方」を教えます
②【ワークショップ】はじめての商談会に向けて
③【座談会】商談会フォローアップ

バイヤー

TSUTAYA銀座
ほか7社

商品開発プログラム: バイヤーを招いて、共同で商品開発を行う

日時 12月9日～1月9日

講師

シーラカンス食堂・MUJUN
代表 小林 新也 氏ほか

商談会: 上記プログラムの成果を示す場とし、且つ新しい販路をつくる

日時 1月15日
商談数 80件

個別支援: 今後の販路開拓・運営計画について個別相談を行う

日時 1月29日
内容 事業計画等の策定

