

売れるチカラ、育てます。 販路開拓プログラム

「ミガ×クル」 参加者募集

参加費
無料

商品を「磨く」× 機会・バイヤーが「来る」

商談力向上

商品ブラッシュアップ

専門家のアドバイス

事業概要

専門家と共に商品の魅力を磨き上げ、「売れる力」を育てる販路開拓支援プログラムです。実践を通して「伝える力」を高め、国内外への販路開拓・成約を目指します！

対象

食品製造を行う小規模事業者

参加のメリット



- 専門家による個別ブラッシュアップ支援が受けられます！
自社だけでは気づけない”改善ポイント”が見つかります
- デザイナーがパッケージ案を作成いたします！
ブラッシュアップの内容をもとにパッケージデザイン案を作成します
- 売れない”理由が明確になります！
なんとなく売れない…を脱却。原因が見える化して対策できます
- 「どう伝えるか」が上手くなります！
商品説明が苦手な方でも安心。買い手に響く「言葉選び」や「構成」が身につきます
- 相談しやすいサポート体制です！
当所経営指導員が専属で担当。1社1社に深く寄り添います

お申込みはこちらから



8/21締切

お申し込み・お問い合わせ

高松商工会議所 事業推進部 中小企業振興課

📍 高松市番町2-2-2

☎ 087-825-3505

✉ sien@takacci.or.jp



今も昔もこれからも

高松商工会議所

裏面へつづく



まずは全体セミナーへ！

日時

8/26 水

会場

当所会館 2 F
201会議室

第1部

販路開拓セミナー
13:30～15:30

第2部

「ミガ×クル」事業説明会
15:40～16:10



講師

(株)ジャパンフロントファーム
地方創生部 部長 柳原 勝浩 氏

販路開拓セミナー概要

ものづくりや販路開拓で成功するためには、マーケティングの知識が欠かせません。

商品に自信はあるのに売れない——

その理由を明確にし、「選ばれる」「売れる」商品へと育てる“商品開発力”と“売り方”の具体的な手法を体系的に身につける実践型のセミナーです。

こんな方におすすめ！

- とにかく「売れる商品」にしたい！
- パッケージやコンセプトに自信がない
- バイヤーの声を聞いて改善したい

株式会社ハンズにて雑貨のバイヤーとして活躍した後、地域産品・土産品の卸会社に転職。そこで食品地域産品の商品開発、販路開拓を担当。専門家中でも、食品と雑貨の両分野に強みを持つ稀な専門家。北海道から鹿児島までの中小企業・小規模事業者への販路開拓支援を20年、約900社実施。百貨店から高級スーパー、雑貨店、駅、空港まで幅広い販路を持っている。

スケジュール

9月7日(月)

プログラム参加事業者選定会 定員2社

9月14日(月)

専門家による個別支援(1回目)

10月14日(水)

専門家による個別支援(2回目)

10月28日(水)

専門家による個別支援(3回目)

11月9日(月)

首都圏等のバイヤーを招いた個別商談会の開催

12月7日(月)

専門家による個別支援(4回目)

12月18日(金)

専門家による展示会事前セミナーの開催

1月13日(水)

専門家による個別支援(5回目)

1月26日(火)-28日(木)

FOOD STYLE 関西 展示会出展 ※1/26設営日

2月8日(月)

展示会出展後のアフターフォロー面談

注意事項

サンプル商品の商品代、展示会出展中の交通費・宿泊費・飲食費、商品発送費などをご自身で負担いただくこととなりますので、あらかじめご了承ください。また、支援前・支援後の年間売上金額・年間売上総利益(年次成果)をご報告いただきます。



フードスタイルジャパン
外食・中食・小売

関西の食を全国へもっと！全国の食を関西にもっと！