

地域のできごと

R2.4

販売力向上研修会を開催しました！

近年農産物や農産加工品の販売において多様化が進み、農業者や農産加工品等を製造・販売している者にとっては、販売に当たっての様々な面で資質向上を図ることが必要となっています。

そこで、2月に長野農業改良普及センターでは、商品説明やホームページ・SNS等で発信をしていく際に必要な「商品等についての印象に残る表現法」を学ぶ機会を提供し、また、食品事業者が農産物等を商品として仕入れる際、「どんな観点で、どのような物を欲しているか、どんな付加価値を求めているか」等々を学び、自分たちの作る商品へどう反映させていくかを考える機会として、「長野地域販売力向上研修会」を長野合同庁舎会議室において2回開催しました。

2月18日は、ゆめサポママ@ながの共同代表で、ゆめママキッチン店長も兼ねて活動を行っている、コトバクリエイトの大口知子氏をお呼びし、「～商品の魅力をコトバで表現する手法を学ぼう！～農業者のコピーライティング講座」と題して開催、関係者も含め25名が参加しました。講義だけでなく実際自分の商品についてキャッチコピーを作る実習も行い、最初中々思いつかない様子の参加者も、最後は講師のアドバイス等を得ながら、各自それなりの商品の魅力発表ができました。



コピーライティング講座での講義
商品の魅力表現を考えていく際に必要なこと等は何かを講義中



コピーライティング講座での実習
自分の商品のキャッチコピー作成中

2月28日は、飲食事業者である(株)フォンスの統括料理長竹山研二氏と仲卸・小売り事業者である(株)大澤屋の営業部課長戸田有三氏を講師にお呼びし、「食品事業者の視点を学び販売に生かすセミナー&意見交換会」と題して2部形式で開催、関係者も含め17名が参加しました。セミナーでは、質問形式で各事業者の商品や農産物を選ぶ時の視点等を学び、意見交換会では、参加者各自から1分間で自己紹介と商品PRを行い、食品事業者と直接情報交換をし、参加者にとって、どのような物をつくり、どのように商談していけば良いか理解するきっかけとなりました。

今後も普及センターでは、商品のPRや商談等で必要かつ重要である販売に係わる様々な手法や食品事業者の視点等を学ばせる機会を、販売力向上研修会を通じて提供していきます。



第1部セミナー：「食品事業者の視点を学び販売に生かそう！」



第2部意見交換会：1分間の自己紹介・商品PR中