

受講料
無料

食ビジネスの マーケティングと販売戦略

売れる商品・メニューづくりと魅力の伝え方

長引くコロナ禍で影響を受けている「食」ビジネスに特化した、売上アップのための販売戦略セミナーを企画いたしました。商品やメニュー開発において、お客様にその魅力をどう伝えるか、は重要な課題です。思わず欲しくなるデザインのポイントやストーリーの伝え方、買いやすさの追求等について、事例を交えて講師より具体的にお話しいただきます。

食品製造、食品販売、飲食業など食品関連ビジネスのみならず、ぜひこの機会にご参加いただけますようご案内申し上げます。

セミナー内容

- 買いたくなる!お客様にとって魅力ある商品とは?
- ターゲットを明確にした商品・メニュー開発
- 美味しいだけでは売れない、欲しくなる商品 (デザイン、パッケージ、ネーミング戦略)
- 買いやすいから売れる、明日から使える食品関連ビジネスの販売促進策と事例
- 商談会や展示会でバイヤーに選んでもらう、取り扱ってもらうためのポイント

講師

アサーティブ&シーエス

代表 櫻井 真理子氏



食農連携コーディネーター、6次産業化プランナー、日本フードコーディネーター協会会員、日本かんぶつ協会認定マエストロほか

グラフィックデザインを学んだ後、総合食品メーカーを経てデザインプロダクションに勤務。百貨店や駅ビルの広告デザイン、販売促進に従事。その後、自治体:PR媒体の企画編集に長らく携わった経験から、特に地域産品や食材資源との関わりを持つに至る。並行してマーケティングを学び「売れるためのデザイン」「売れるための商品づくり」を基軸に販売促進、6次化支援、商品開発やパッケージ、ブランディングデザインを手掛ける。また県内外における農産物直売所のマーケティング調査や販促支援は実績多数。

開催日時 令和5年3月2日(木) 午後2時30分～4時30分

開催場所 伝国の杜 大会議室(米沢市丸の内1丁目2-1)

受講料 無料(要事前申込)

対象者 米沢商工会議所会員事業所

定員 30名(先着順、定員になり次第締切ります)

申込み

下記申込書に必要事項をご記入のうえFAX(21-5126)、またはGoogleフォーム(QRコードから)にてお申し込みください。



感染対策注意事項

※会場では感染対策を万全に取って開催いたします。
※アルコール消毒にご協力をお願いいたします。

※参加者はマスクの着用をお願いいたします。
※当日に発熱や咳がでる方の参加はお控えください。

新型コロナウイルス感染拡大の状況により、オンラインセミナーへ変更する場合がございます。その際は事前にご連絡いたします。

主催 米沢商工会議所

お問い合わせ

米沢商工会議所中小企業振興部

〒992-0045 米沢市中央四丁目1-30 TEL.0238-21-5111 FAX.0238-21-5126

3/2 食ビジネスのマーケティングと販売戦略セミナー

事業所名			
住所		業種	
電話		F A X	
参加者			

※ご記入いただいた個人情報は、主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。