

# おおいた販路拡大チャレンジ塾 ～募集要項～

## 1 目的

大分県内の農林水産資源や食品加工技術等を活かした県産品の販路拡大を支援するため、県内食品関係中小企業者の展示会・商談会における成約率の向上を目指し、実践的な知識やスキル等を学ぶ「おおいた販路拡大チャレンジ塾」を開催します。

## 2 講師

I T O U 企画 代表 伊東 正寿 氏

「流通コンサルタント／中級食品表示診断士」

(URL : <http://www.itoukikaku.com/index.html>)

【講師略歴】大分県出身。大手量販店でデイリー・グロサリーのバイヤーリーダーや商品開発を担当。現在は九州各地で、販売戦略のブラッシュアップや、参加者の商談会スキルの向上を目指した「商是塾」講師として活躍中。

## 3 募集対象事業者

大分県内の中小規模食品製造業者

## 4 応募要件

- ① 県外の量販店等に向けた販路開拓に積極的に取り組む意欲があること。
- ② 全6回のチャレンジ塾に継続して参加できること。
- ③ 塾終了後も、売上状況等のヒアリングに応じること。

## 5 「おおいた販路拡大チャレンジ塾」の構成

### ① 全6回 <令和3年5月～10月>

○概要：毎回継続して受講していただくことが必須です。  
毎回課題を出しますので、必ず次の回までに取り組んだうえで参加してください。  
実践の商談に使える実践的なカリキュラムとバイヤー目線の最新情報が盛り込まれる内容です。

○定員：15社程度

- ・応募者多数の場合は、基本的に申込先着順としますが、内部審査をする場合がございます。ご了承下さい。
- ・参加人数は、1事業者あたり原則として2名までとします。

## 6 開催日程及び会場

	開催日時	内容
1回目	5月28日(金) 14:00～16:30	「ブランド構築のステップと商品コンセプト」 ～自社商品の強み・アピールポイント・3分スピーチ～
2回目	6月27日(火) 13:30～16:30	「リアル・SNSを活用した販売戦略」 ～ペルソナシートの作成・SNSを活用した運用ルール～
3回目	7月27日(火) 13:30～16:30	「展示会・商談の事前準備を学ぶ」 ～商流・物流の流れと商社卸の役割を学ぶ～
4回目	8月24日(火) 13:30～16:30	「バイヤー目線！リアル商談・オンライン商談ノウハウ」 ～実践型！オンライン商談管理表を学ぶ～
5回目	9月24日(金) 13:30～16:30	バイヤー商談用商品企画書の作成 ～高質スーパーマーケット商品企画提案書の作成～
6回目	10月26日(火) 14:00～16:30	商談エクササイズ・模擬商談 ～バイヤーとの商談演習（オンライン商談）～

○会場：大分県産業創造機構300会議室（ソフトパークセンタービル3F）  
※新型コロナウイルスによる感染症の状況により、予定している日程及び内容等については、中止、変更またはオンラインビデオ通話での実施となる場合があります。

## 7 セミナー参加費 無料

## 8 申込方法・申込期間

### ① 申込方法

別紙「申込書」を、(公財)大分県産業創造機構までメール、FAX、郵送又は持参により提出してください。

### ② 申込期間

令和3年5月14日(金) 17時まで

## 9 問い合わせ先

(公財)大分県産業創造機構 地域産業育成課 担当：竹本・宇都宮

住所：大分市東春日町17-20

TEL：097-537-2424 FAX：097-534-4320

E-mail：[k-takemoto@columbus.or.jp](mailto:k-takemoto@columbus.or.jp)