

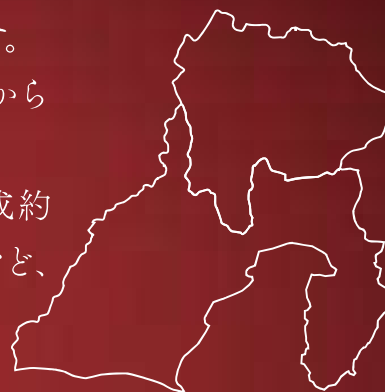
“売れる商品”とは バイヤーのニーズを学ぶ 商談会対策セミナー

商談の進め方・アフターフォロー
商品の魅せ方・伝え方
首都圏の最新トレンドetc...

たとえば、
パッケージを変えるだけ



商談会の成果は、少しの工夫で大きく変わることがあります。
そこで今回、首都圏バイヤーと展示商談会主催者の視点から
「商談会で成功するコツ」をお伝えします。
初めての商談会参加を考えている方、商談会でなかなか成約
に繋がらない方、商談会をさらに効果的に活用したい方など、
販路拡大に取り組む皆さまは、ぜひ、お申し込みください。



2024.7.11^①木

15:00-16:30 オンライン

山梨中央銀行 静岡銀行 共催

参加
無料

定員100名
(予定)

第1部

【20分】



成功事例から学ぶ展示商談会の活用

地方銀行フードセレクションに出展された皆さまの豊富な成功事例を基に、展示商談会の活用方法や効果的な展示方法、商談の進め方・アフターフォロー等、展示商談会の効果的な活用事例を紹介いたします。

講師

日本興行銀行入行後、海外支店での勤務等を経て退職。2002年リッキービジネスソリューション(株)を設立。商談会や各種研修・セミナーの企画運営、農林水産省受託事業など多岐にわたり食に関する事業に取り組んでいる。

リッキービジネスソリューション株式会社 代表取締役 澁谷 耕一 氏

第2部

【60分】

バイヤーからの視点 ～売れる商品の作り方～

栃木県を中心に3店舗展開する「福田屋百貨店」で、長年にわたり百貨店のバイヤーを経験し、現在はヒット商品の開発に携わる増山氏。バイヤーが感じる商品の魅力、バイヤーがどこを見ているか、どうやってヒット商品を開発し、PRするかなど「売れる商品の作り方」を実際の事例や最新のトレンドを交えて解説いたします。

講師

1988年 株式会社福田屋百貨店入社後、婦人服店舗マネージャー、バイヤー、商品部 婦人服事業部統括マネージャー、宇都宮店副店長着任。2016年より、みらいEC事業部(旧WEBインターネット事業部)事業部長(現職)として、弱小事業部を5年で改善に導いた。自社での成功事例を基に6次化支援、EC化支援を実施。店舗と連動したWEB販売で他社との差別化などヒット商品を生み出す。商品開発を幅広く行っている。

株式会社福田屋百貨店 みらいEC事業部 事業部長 増山 敬之氏



第3部

【5分】

「地方銀行フードセレクション2024」
の紹介・活用できる補助金紹介

地方銀行フードセレクション、(2024年10月29日(土)-30日(日) 会場/東京ビッグサイト)の開催概要、および商談会参加に活用できる補助金についてご案内させていただきます。



参加
申込



申込期限：7月4日(土) 16:00

左記コードまたはURLにアクセスし、お申し込みください。

https://yamanashibank.my.salesforce-sites.com/seminar/YCB_WebinarEntryForm?id=a0LJ300000kVXkIAM

お問い
合わせ

山梨中央銀行 地方創生推進部 山梨未来創生室 担当：山田
e-mail : chihousei@yamanashibank.co.jp
tel : 055-224-1103 (受付時間 9:00-17:00 ※土日祝日を除く)

留意
事項

- ・お申込み後、ZoomURL、IDをお申し込みいただきましたメールアドレスにお送りいたします。
- ・配信後一週間を目途にアーカイブ (YouTube) の公開を行います。アーカイブは当日配信をご覧いただけなかった方もご覧いただけます。アーカイブのURLは、お申し込みいただきましたメールアドレスにお送りいたします。
- ・ご提供いただきました個人情報は、本セミナーの運営および主催者が実施する各種セミナー・サービス等のご案内のために利用し、他の目的で利用することはありません。
- ・プログラムは状況により変更する場合がございます。

