バイヤーの心をつかむには！？
”売れる力”を磨く
「バイ・シズオカ オンラインカタログ」活用セミナー

参加無料

主催：静岡県
会場：JR静岡駅ビル
PARCHE（パルシェ）7階第一会議室
〒420-0851 静岡市葵区黒金町49番地
※現地とオンラインの同時開催となります。

令和7年7月29日（火）
15時～17時

「販路を広げたい」「商談を成功させたい」生産者・加工事業者の皆さまへ
県の取組を紹介し、卸・小売のプロが語る商談成立のヒントを特別講演でお届け！

関係機関（自治体、支援機関等）の皆様の御参加も可能!

【内容】
- ■「バイ・シズオカ オンラインカタログ」を活用した県産品の販路開拓事業全体説明（以下、本事業）
- ■オンラインカタログの概要・活用術
- ■令和6年度 商談会・フェアの開催結果
- ■令和7年度 本事業スケジュール
- ■特別講演

特別講演１ 国分中部株式会社 地域共創部 髙橋典裕 氏 （本事業コーディネーター）

■商談成立につながる提案力の磨き方
商談成立の鍵となる“売り場”と“バイヤーの目線”を持つことの重要性、他社との差別化・明確な訴求ポイントなど、商談に結びつく提案力を高めるヒントを紹介。

特別講演2 株式会社ビビッドガーデン 執行役員 松浦悠介氏 （本事業商談力講座講師）

■バイヤーに選ばれる商品の魅せ方とは
自分の商品の「強み」を引き出す「マーケティング思考法」を解説。「食べチョク」事業のマーケティング責任者として事業の成長を牽引し、地域産品PRや食品メーカーのマーケティング支援等に多数携わった実績を基に、百貨店をはじめ様々なバイヤーに選ばれる商品の魅せ方を紹介。

お問い合わせ先
株式会社ビビッドガーデン
buyshizuoka_inquiry@vivid-garden.co.jp
（令和7年度「バイ・シズオカ オンラインカタログ」を活用した県産品の販路開拓業務 受託事業者）

お申込フォーム
締切
7/28（月）正午迄