

バイヤーの心をつかむには！？ ”売れる力”を磨く

参加
無料

「バイ・シズオカ オンラインカタログ」 活用セミナー

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）の皆様のご参加も可能！

【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 高橋典裕 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 株式会社遠鉄百貨店 MD戦略部 早見一幸 氏（本事業特別サポーター）

■バイヤーに選ばれる商品の魅せ方とは

百貨店バイヤーの視点から、選ばれる商品に共通する“見せ方”のポイントや、
HPやSNSをはじめ、商品を訴求する様々なツールにおいてバイヤーが注目する
視点を解説。商談してみたいと思わせるための準備と工夫のポイントを紹介。

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

7/24（木）





バイ・シズオカ

オンラインカタログ

静岡県自慢の
美味しいものを集めました。

食べる、飲む、贈る。こだわりぎゅっと。
静岡を語る産品が集まる場所。

バイ・シズオカオンラインカタログは、農産物や生鮮食材から飲料・加工品まで、静岡県の食に関する情報を集めたサイトです。静岡県の食の魅力をご堪能ください。



一般消費者の方

各商品ページに設置している通販サイトへのリンクから、商品をご購入いただけます。ご自宅で静岡県の食の魅力をご堪能ください。



県内食品関連事業者の方

事業者登録（無料）を行っていただくと、商品情報を掲載することができます。通販サイトのPRや、バイヤー企業様との取引の窓口としてご利用いただけます。



バイヤーの方

バイヤー会員登録（無料）を行っていただくと各商品の取引情報を閲覧することができます。新商品発掘にご活用ください。

オンラインカタログはキーワード、
もしくはQRコードから検索

<https://buyshizuoka-catalog.com/>

バイ・シズオカオンラインカタログ

検索

