

# ～空港関連企業等との商談会に向けて～



食品事業者対象

## 販路拡大を果たす!!

# バイヤー目線に立った商品づくりのコツとツボ

 「売れる」商品づくりのノウハウを伝授!!

こんなお悩みの方必見!!

- ✓ 商品開発をしても新たな武器と  
ならない
- ✓ 既存商品の販路拡大が進まない
- ✓ 商談経験が浅くバイヤーの  
対応がわからない

【セミナー内容】

- 食品バイヤーが商品に求めるものとは
- 商品づくりのキモとは
- 「提案の仕方」の習得
- 既存商品でもバイヤー好みに変えられる
- バイヤーが必ず確認する  
「食品のルールとは」

## 商談会を勝ち取る!!

- ◆ 日時：令和5年8月18日（金）  
14：00～16：00
- ◇ 会場：柏商工会議所4階
- ◆ 受講料：無料
- ◇ 対象：食品関係事業者
- ◆ 定員：20名  
(オンラインは定員なし)

◇ 申込み： ↓ QRコードより



- ◆ お問い合わせ：04-7162-3305  
振興課（担当：内海）



講師：中小企業診断士  
田村 将史 氏

<略 歴>

都内百貨店において、EC専任食品バイヤー、  
ECコンテンツ企画開発、旗艦店食品フロアの  
マネジメントに従事。

現在、食品販売最前線での25年の現場経験を  
もとに、食品事業者をサポート。

<専門家実績>

農林水産省「全国キャラバン！食の発掘  
商談会」、「おいしい千葉と空の商談会」  
サプライヤーサポート等