

# 「高くても売れる米・野菜は伝え方が違う」 ～ 売れるキャッチコピーと紹介文」セミナーレポート



長野、福井、富山、青森、宮城の各県農業会議にて、「農産物の売り方」に関しての講演をさせていただきました。



農産物直売所、観光物産展などでの商品紹介のコツをお話させていただきました。  
皆さん真剣に聞いてくださり、しっかりとメモをとっていらっしゃいました。

**講演終了後に参加者様が笑顔でおっしゃってくださった言葉です。**

● 生産者である自分だからこそ言えること、見せる材料がたくさんあるんだと気がつきました。  
今まで撮った畑や家族の写真を使ってみようと考えています。 --- りんご生産 加工 販売

● やらなきゃならないと思っていた課題を再確認しました。  
うちの米作りをもっと知ってもらうために何から手をつけたいのかハッキリしました。  
--- 米生産 販売

● うちでも「試食」を出しているのですが、ただ食べてもらうだけではダメですね。  
コツがわかったので今度やってみます! --- 豚肉加工品 販売

● こういう話は初めて聞きました! 商売の話となると難しい話で  
皆飽きてしまうんですよ (笑)

わかりやすくとても非常に勉強になりました。 --- 農業法人協会関係者



上の写真は青森県農業会議様 下の写真は宮城県農業会議様  
農業経営者様など 50 名～ 60 名の方に向けて講演しました。



2011年3月7日開催

## 「青森県農業会議様の研修会例」 事前に担当者様と、このような打ち合わせを行いました。



--- 「商品について」 どのような農産物を作っていらっしゃいますか? 主な商品となるものを教えてください。

りんご、ニンニク、トマトなどの生産者が多いです。  
加工品にも力を入れていて、りんごのお菓子やトマトジュース、ニンニクを使った健康食品などがあります。  
(参考資料として3社様のホームページを紹介していただきました。)



--- 「販売ルートについて」 どのようなところで売りたいと考えていますか?

ネットショップ、直売所、観光物産店、百貨店などです。  
どの店も、「できれば高値で販売したい」という希望があります。



--- 「ご希望」 現在のお悩み、または、こんなテーマで話して欲しいという内容がございましたらお聞かせください。

最近、首都圏での「展示商談会」が多く行われ、うちの農業法人も多く参加しています。  
このような「展示商談会」での上手なPR方法がありましたら教えてください。



## 伺った内容を考慮して資料を作り、青森県農業会議様向けの講演ができあがりました。

- 青森のりんごと他県のりんごの違いを知らせるには・・・
- 生産～加工の過程を語ることで、お客様に興味を持ってもらう。
- 直売所で効果的なPOPの書き方。チラシの使い方のポイント。
- ○○を知ってもらうと商品の価値が上がり、高値で販売できる可能性が!
- 「展示商談会」に来るバイヤーはこんなところをチェックしている!
- 「展示商談会」で試食を提供するときのコツは・・・

などをテーマに入れてお話をさせていただきました。



試食提供に関してのお話は特に、皆さん興味をもたれていました。