

【目的】

- ・ 質の高い農産物や特産品が、ちゃんと高値で売れる仕組みをつくりたい
- ・ 自ら販路を開拓していけるような、アクティブな生産者を増やしたい
- ・ 安さ以外のところを評価してくれる顧客と良い関係を築けるようにしたい

【提案するセミナータイトル・概要】

農産物の“販路”を広げたい！ 「一通の手紙」が起こす奇跡

---『私の作った農産物だからこそ買ってくれるレストランに出会えました』先端に行く生産者が書いている「手紙」とは？



【参加してほしい方】

- ・ 質の高い農産物を自販したいと考えている生産者
- ・ より高値での取り引きをしたい販売者
- ・ 地域の特産品の需要を喚起したい方

【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 質の高い農産物を求める顧客にアプローチするための手法を知ることができる
- 2) 「どのような言葉を手紙に書いたら良いか」など、具体的な方法を知ることができる
- 3) 送るべき手紙を実際に作ることができる

【セミナー内容案】

所要時間：90～150分

(※ ワーク（手紙を書く）時間をどれだけ取るかによって変動します)

- 1) 「待っているだけではもう売れない・・・」～茶農家が起こしたアクションとは？
- 2) 高級ホテルを顧客にすることができた手法を詳しくご紹介
- 3) 普通のダイレクトメールでは捨てられてしまう・・・捨てられない「手紙」だけが持つ秘密の言葉
- 4) 直販を目指す農家がつまづいてしまう、3つの“失敗ポイント”
- 5) 【ワーク】あなたの農産物を使いたい方に送る“手紙”を書いてみよう

【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」（有限会社 ビーサイド・ライブ） 山梨栄司（やまなし えいじ）

1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

横浜国立大学 教育学部卒業後、マーケティング企業勤務を経て、2003年に独立。

“効率”ではなく、「好き」、「楽しい」、「熱くなる」などの“想い”を大事にしたマーケティングで、数多くの企業・店舗の目標達成を実現している。得意分野は「顧客コミュニケーション」。

商品や仕事に込めた“想い”を伝え、お客様と対話することで「応援される商品」を作り出していく手法に定評がある



<https://kotonoha-juku.co.jp/>

（「ことのは塾」と検索して下さい）

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.co.jp