

【目的】

- ・販売所や展示会などでの試食の成功率（＝試食した人が購入に至る率）を高めたい
- ・試食してもらおう人の質を高めたい（冷やかしを少なくしたい）
- ・新しい作物の良さをしっかりわかってもらえるような試食にしたい

【提案するセミナータイトル・概要】

「食べたらわかる」のチャンスを活かす！ ～“試食”を3倍活かす法

--- 試食をしても買ってくれない... すぐ立ち去ってしまう ...
それはあなたの“声掛け”が間違っているのかも知れません。
試食を活かす“言葉”の使い方をぜひ知って下さい！



【参加者】

- ・試食を伴う展示会への参加、イベントなどでの販売を考えている方
- ・試食が重要な新しい農産物、特徴のある作物などを作られている方
- ・これまで展示会などで思ったような成果を得られなかった方

【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 試食を誘う言葉・声掛けのノウハウを知ることができる
- 2) 作物の良さをちゃんとわかってもらうためのツール（チラシなど）の作り方がわかる

【セミナー内容案】

所要時間：90～180分

(※ 実践の時間をどれだけ取るかによって変動します)

- ・「試食すればわかってもらえる」はホント？
- ・試食のプロは「お味はいかがですか？」と聞いていない
- ・味わうポイント、明確ですか？
- ・“ストーリー”が美味しさを増す！～チラシやカードも上手に使おう
- ・【実践】～お客様への“声掛け”をしてみよう

【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”だけではなく、「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

