

【目的】

- ・展示会での契約数や直売所での売り上げをアップしたい
- ・自分の農産物の魅力がしっかりと伝わるツールを作りたい
- ・ただ待つだけではなく、農産物のPRに積極的に出ていけるようになりたい

【提案するセミナータイトル・概要】

直売所・展示会で効果的！ 「伝わるチラシ」の作りかた

--- 直売所や展示会で“効く”チラシは何が違う？
「売れる農家」が実践しているツールの作り方をご紹介します



【参加者】

- ・直売所で生産物を販売している方
- ・展示会などに参加する予定のある方
- ・自販を考えている生産者の方
- ・展示会などでの成果を増やしたいと考えている支援者の方

【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 生産物の良さが伝わるチラシが作れるようになる
- 2) 展示会や直売所でのお客様の反応が良くなる
- 3) 好まれる（＝売れる）生産物がどのようなモノなのかを考える視点を持つことができる

【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)

- ・「食べてもらえればわかる」のワナ～買った人の多くの方は試食をしていない
- ・売れない農家は「技術」を語る。売れる農家は「想い」を語る
- ・丹精込めてつくった野菜・・・その魅力を“言葉”にすることができますか？
- ・誇張は必要ありません！あなたの農産物の魅力を100%伝えるチラシをつくらう
- ・【実践】あなたの農産物のチラシを実際に作ってみよう & 他の人にも見てもらおう

【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）

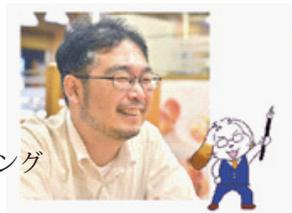
1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

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