

長崎よかもんの首都圏向け販路開拓支援事業(商品力・経営力)概要

事業の目的

販路開拓に積極的な食料品製造業者の商品力・提案力・商談力・営業力等を強化することで、首都圏に対応した商品の改良・開発支援と経営力強化を図る。

事業の概要

長崎県内の商工会や商工会議所等から推薦企業を募集し、選定した20社程度を支援する。
対象企業は販路開拓を目指す商品について、課題を抽出し、本事業のセミナーや個別相談での専門家のアドバイスをもとに目標達成に向けたアクションプランを策定する。
商工会・商工会議所の職員は対象企業に伴走しながら支援する。
専門家は、商品ごとの最適なターゲット先の選定や売れるための商品改良、営業力アップのための対策など対象企業が課題解決に取り組めるよう指導を行い、経営力向上に向けたサポートを実施する。
また、大都市圏の先進小売店舗視察やHACCP工場を視察し、商品力、経営力強化を図る。

受講対象者

下記要件の事業者を商工会や商工会議所等から推薦してもらい、20社程度選定する。
商工会や商工会議所等は選定された事業者を伴走して支援するものとする。

- ①原則として、小規模事業者
- ②年間売り上げ額が、概ね5億円以下の事業者
- ③長崎県内の食料品製造業者関係の事業者で『長崎らしい』『地域のこだわりの素材・製法を活用』『オリジナル性の高い商品』を取り扱い、販路開拓に積極的な事業者
- ④販路開拓等において、課題解決に意欲的な事業者
- ⑤全カリキュラム(個別相談に限る)に参加可能な事業者
(やむを得ない場合は代理参加も可能)

スケジュール・内容(予定)

カリキュラム	開催予定日程	概要
マーケティングセミナー・事業説明	7月20日(月) 13:30~16:30	長崎市立図書館多目的ホール ・セミナー2H程度 ・事業全体説明1H・質疑応答
個別相談1回目	8月上旬	・事業者に訪問(1H程度)
個別相談2回目	8月下旬	・個別面談(1H程度)
首都圏小売店視察	9月中旬	・都内4店舗程度見学 ・MT会場でバイヤー講義
個別相談3回目	9月下旬	・個別面談(1H程度)
県内工場視察	10月中旬	・HACCP工場見学
魅力発信!ながさき商談会	10月27、28日	ホテルニュー長崎
大都市販売会実施	1月	・首都圏で2週間程度開催(試食販売)
個別相談	2月上旬	・指定場所でフォローアップ面談(1H程度) ・アクションプランの作成

※新型コロナウイルスの感染状況によって開催時期や内容に変更が生じる場合があります。お含みおきください。