



フードバレーとかがち講演会 商品提案のいろは ～バイヤーが求めることとは～

十勝産の加工品等の販路拡大のためには、売り先へ自社製品の良さを明確に伝えることが必要です。今回、食品製造・販売の株式会社コダマの坂詰様、元スターバックスコーヒージャパン統括戦略グループマネージャーで現在フードプロデューサーの小川様をお招きして、作り手と買い手の立場から十勝産商品の提案方法を参加者の皆様と共にディスカッションしていきます。

日時

平成25年 **3月21日(木)** 18:00～20:00

会場

帯広市役所 10階第6会議室

演題「商品提案のいろは～バイヤーが求めることとは～」

「自社加工品の良さを伝えているつもりだが、果たしてちゃんと伝わっているだろうか」「提案時は好感触だが、その後継続しないのはなぜだろう」など、普段、商談等行っている際の疑問を参加者から語り手へ投げかけることも可能です。

■語り手

作り手:株式会社コダマ 常務取締役 坂詰 崇(さかづめ たかし)

<プロフィール>

専門学校卒業後とんかつ屋で修業し、その後、コダマに入社しました。現社長の小玉勝巳と共に、奮闘しコダマを盛り上げてきました。コダマは、精肉店から始まり、その後ハムソーを開発・販売。お客様からのニーズに答え、現在では、パン・焼き菓子、生パスタなど製造しています。



買い手:フードプロデューサー 小川 和(おがわ わたる)

<プロフィール>

スターバックスコーヒージャパン 統括戦略グループマネージャー、「ハレノヒ」を運営するノスプロダクター株式会社 取締役を経て、現在、農業から流通・小売まで「食」の分野を垂直的に網羅した事業企画や新規事業立ち上げ、マーケティング等の支援を実施しています。



プログラム

■聞き手

帯広地域雇用創出促進協議会 十勝のブランド全国展開総合商社事業
事業担当 高橋 司(たかはし つかさ)



<プロフィール>

東京丸の内の十勝産食材のキッチン「とがちの・・・」の店長として5年間、食を通じて十勝の魅力を伝えてきました。現在は、十勝産の農畜水産物や食品の商品開発。販路開拓等行っています。

定員:70名

参加料:無料

主催:フードバレーとかがち推進協議会、帯広市

申し込み:3月19日(火)までに裏面の申込用紙にご記入のうえ、FAX・メールなどでお申込みください

お問合先:フードバレーとかがち推進協議会(帯広市産業連携室内) 電話 0155(65)4163 FAX 0155(25)8254

商品提案のいろは
～バイヤーが求めることとは～

申込締切：平成25年3月19日（火）必着



FAX 0155-25-8254

帯広市産業連携室 宛

■個人参加申込

お名前

お名前

連絡先

（複数でお申し込みの場合は、代表者の方の電話番号をご記入ください）

■企業・団体等参加申込用

企業・団体等名

参加者お名前	所属	役職	備考

記入者お名前

電話番号

【参加お申込み先】

フードバレーとちね推進協議会（帯広市産業連携室内）

〒080-8670 北海道帯広市西5条南7丁目1

FAX 0155(25)8254