TOPICS 2 「農商工連携マーケティングセミナー」を開催

トピックス SPECIAL FEATURES

【セミナーの様子】

1月12日(木)、秋田キャッスルホテルにおいて、「農商工連携マーケティングセミナー」を開催しました。本セミナーは、「農商工連携人材育成スクール」のフォローアップ研修として開催し、スクールの受講者をはじめ行政関係者や商工団体、中小企業者等多数の方々が参加しました。

本セミナーでは、始めに、今回の人材育成スクールを修了した23名に対して修了証の交付式が行われ、本会塩田会長より修了証が授与されました。

続いて、株式会社博報堂企画開発部アカウントディレクターの南部哲弘氏による「マーケティングの着眼点～売れる商品はここが違う～」をテーマに講演が行われ、**南部氏は、自らの支援事例等から「マーケティングは、新たな顧客をつくための技法を探るモノでものである。売れる商品には筋のある物語が必要であり、その物語は、その商品に携わる全ての人、商品を提供する側とそれ購入する顧客側の双方によって作られる。また、広告は、『世間の見方』と『伝え手』の思いをイコールに近づけることが必要である。」**と述べられました。

【本会塩田会長から修了証の授与】

引き続き、「農商工連携に必要な人材とは？」をテーマに、南部氏をコーディネーター、受講者代表4名をパネリストとしてパネルディスカッションを行い、南部コーディネーターからは、**「質問力が非常に大切。聞くは一時の恥、知らぬは一生の恥。質問力が農商工連携を推進していく上で最も核となる部分である。」**とのアドバイスがありました。

○農商工連携人材育成スクールの実施概要

本会では、平成23年6月～12月までの7ヶ月間に亘り、農商工連携を利用した付加価値の高い産業への脱却を現場から支援できるコーディネーター役や売れる商品づくりを進められる人材の育成を目的に、「農商工連携人材育成スクール」を実施しました。本号では、その概要についてご紹介致します。

【講義研修の様子】

【講義研修】

全8回に亘り、全国の最前線で活躍されている講師陣により、「農商工連携の意義」や「ネットワークの作り方」、「開発用商品のマーケティング」、「セールスプロモーションの基本と技法」等の農商工連携による商品開発の仕方やその後の販売手法について学びました。

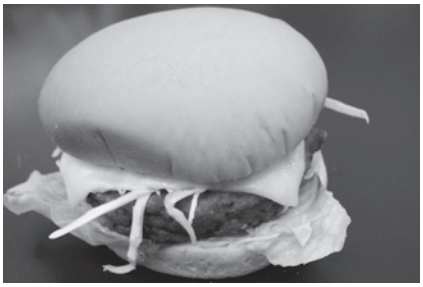
【企業視察の様子】

【実施研修】

県内外の農商工連携事例企業視察(4回)とロールプレイング研修において企画立案した商品についての試作体験(3回)を実施しました。

【ロールプレイング研修】

全7回に亘り、実際の農水産物を活用した新たな商品開発の企画と事業計画の作成を専門家の指導により実施しました。


【試作商品の一例：ハタハタバーガー】

――― ◇ ――― ◇ ――― ◇ ――― ◇ ―――

来年度は、より実践的な研修を実施し、コーディネーターの更なるスキルアップと人材のネットワークを構築し、農商工連携を活用した地域産業の競争力強化に繋げて行くことにしています。