

令和4年度農林水産ネット販売等販路拡大支援事業

商品
買取

現地でお客様に
直接PRも可能

美しくみえマルシェ 出店者大募集!

三 首都圏で4回マルシェを開催します! 三

※マルシェ出店には、原則、裏面研修への参加が必要となります。(後日、動画視聴での受講も可能です。)

事業の目的

三重県産農林水産物について、首都圏のマルシェ等で販売し、一度買ってもらうことをきっかけに、産地直送の新鮮さや安心感、品質の高さを体感いただき、ネット販売での継続購入につなげます。



※写真はイメージです。

OIOI (丸井)

◆◆◆ ファミリー層向けのマルシェ! ◆◆◆

開催日時 10月22.23日 10:00-20:00

開催会場 北千住マルシェ
東京都足立区千住 3-92

募集要項 OIOI (丸井)の募集要項・申込方法等は
右記のQRコードからご確認下さい。



太陽のマルシェ

◆◆◆ 日本最大級の野外マルシェ! ◆◆◆

開催日時 12月10.11日 10:00-16:00

開催会場 太陽のマルシェ 月島第二児童公園
東京都中央区勝どき 1-9-8

募集要項 太陽のマルシェの募集要項・申込方法等は
右記のQRコードからご確認下さい。



JR 東京駅

◆◆◆ 駅構内でのマルシェ! ◆◆◆

開催日時 1月18.19日 10:00-19:00

開催会場 JR 東日本東京駅改札外地下1階
東京都千代田区丸の内一丁目9番1号
(動輪の広場)

募集要項 JR 東京駅の募集要項・申込方法等は
右記のQRコードからご確認下さい。



【高級スーパー】福島屋 六本木店

◆◆◆ 高級スーパーでのマルシェ! ◆◆◆

開催日時 2月10日~19日 11:00-19:00

開催会場 東京都港区六本木一丁目 4-5
アークヒルズ サウスタワー B1 アークキッチン

募集要項 福島屋六本木店の募集要項・申込方法等は
右記のQRコードからご確認下さい。



販売可能商品

生鮮類(野菜、果物、卵、きのこ類など)、精肉・魚(冷蔵・冷凍)、加工品(常温・冷凍・冷蔵)、惣菜類(冷蔵)等
※商品は、原則、出店者が販売する単位で包装のうえ、三重県が指定する場所へ出店者の負担で配送していただきます。



【主催】 三重県農林水産部フードイノベーション課
TEL:059-224-2395 FAX:059-224-2521
E-MAIL:foods@pref.mie.lg.jp

【運営委託業者】 株式会社パソナ農援隊(担当者:石井・藤川)
TEL:06-7636-6124 (平日:9:00~17:30)
E-MAIL:agri@pasona-nouentai.jp

研修カリキュラム内容

研修のみの受講も可能です。

9/28 水

消費者とつながる 顧客コミュニケーションの工夫

ネットによる直販(DtoC)サービス市場の現状、競争が激しくなる中での差別化手法やリピートしてもらうための顧客満足度向上施策、商品の工夫や消費者とのコミュニケーション方法を学ぶ



株式会社雨風太陽
生産者 CS 部 部長
中山 拓哉 氏

1992年、福岡県福岡市生まれ。2016年、慶應義塾大学商学部卒業。大学在学中は産業史・経営史を専攻し、富山県の限界集落をフィールドに地域の特産品開発や販売などを行う。大学卒業後は日本アイ・ピー・エム株式会社に入社し、地方銀行および外資系カードブランドへのITアウトソーシング営業を行う。その後、2017年8月、株式会社ポケットマルシェに創業メンバー入社以降、初の社員として入社。生産者の獲得および販売サポート業務に従事する。これまでに会った農家さん、漁師さん全国2,000名超。野菜ソムリエ・日本さかな検定中級取得。

10/14 金

ネット販売の基礎・WEB・SNSマーケティングについて

ネット販売を始めるまたは発展させるにあたっての内容と今後の展望、具体的に売上を増やすためのWEBマーケティングやSNSの活用方法等基礎的な内容を学ぶ



ADU 株式会社
代表取締役
宇田 奈保美 氏

中小企業診断士、販売士1級、ITコーディネーター等の資格を取得。2000年にプログラマー・SEの経験を活かしたコンサルタントとして独立。セミナー部門では商工会議所や商工会連合会等公的機関の創業塾などの事業計画書策定セミナー、ネットショップ開設などのIT関連セミナーを担当。コンサルティング部門ではホームページ制作やSNSを活用した販路開拓、ネットショップの支援、6次産業化プランナー、個別コンサルティング、創業シミュレーションゲームを提供しています。また、YouTube等の動画活用、ライブ配信支援事業を新規事業として展開中です。

11/8 火

共感と信頼を生み出すブランディング とは コロナ禍で0⇒1000万！ 消費者の心を掴むビジネスモデル

消費者の心をつかむための共感・信頼を生むブランディング及び具体的なマーケティング戦略について実践例を通じて学ぶ



株式会社トリ風土研究所
代表取締役
宮武 裕右 氏

広告業に携わった後、2011年株式会社リファクトリー、設立。大阪北摂エリアに特化した広告代理業、イベント企画業務、地域新聞の運営を行う。2013年株式会社トリ風土研究所、設立。食育事業を展開。その後、一次産業の加工品開発、販売促進、PRサポート業務に従事。企画に携わった案件では、「6次産業化アワード」で賞を受賞。食を通じて、人と人、人と生産地を繋ぐプロジェクトを展開する中で会員制ペ어링レストランをオープン。コロナ禍において、生産者の新規事業としての直販事業を支援。コンセプトを明確にし、ストーリー性を伝えることで0⇒月間1000万円の売上を記録する等の実践事例をもつ。

2/27 月

農業を『農』と『業』に分けて考え、 生産ノウハウを中心とした『農』と、 ビジネスとしての稼ぐ仕組み『業』を バランスを取りながらサポート

経営に必要な考え方や理念の必要性を学び、自身の経営目標や社会的意義などを再考する機会とし「稼げる農業経営」を学ぶ



株式会社農テラス
代表取締役
山下 弘幸 氏

熊本県立農業大学校卒業後に就職。2008年に株式会社果実堂入社、09年に同社栽培管理本部長兼株式会社果実堂ファーム代表取締役就任。12年に同社設立。農業を『農』と『業』に分けて考え、農だけではなく、業をいかに推進させるかが農業の躍進につながるの考えを元に、生産ノウハウを中心とした『農』と、ビジネスとしての稼ぐ仕組み『業』をバランスを取りながらサポートを行う。

マルシェでの販売の実績報告や振り返りを行います。

実施日時

9/28 水 - 2/27 月 18:30-20:30 (講演90分 + 質疑・ディスカッション)

※全4回開催

※都合により参加できなかった研修を後日オンラインでご覧いただけます。

参加費
無料

募集定員

50名

※申込先着順、ただし定員に余裕がある場合は途中からの受講も可能です。後日オンラインでの視聴を希望の場合も必ず申込が必要です。

参加方法

PC・スマートフォンによるネット受講(ZOOM)

※ネット環境は受講者でご用意願います。

対象者

- ・農林水産業に携わっている方
- ・農林水産物を活用した加工やサービスを提供している方
- ・これから農林水産業に携わっていきいたい方

※三重県内在住の方に限ります。

申込先

専用WEBサイト
もしくはQRコードから申し込みください。

<https://pasona-nouentai.co.jp/event/506>

記入していただく事項：氏名、年齢、住所、連絡先(電話番号、メールアドレス)、応募理由、知ったきっかけ、目標、将来像など。

