

令和4年度とちぎ6次産業化実践セミナー  
第5回講座実施状況について

- 【日 程】 令和5(2023)年1月11日(水)、午後  
【会 場】 とちぎアグリプラザ  
【参加者】 12名  
【テーマ】 オンライン商談会&FCPの活用方策  
【講 師】 栃木6次産業化実践アドバイザー  
信州6次産業化プランナー 生稲 芳高 氏

【講義概要】

＜オンライン商談会＞

WEB商談では画面共有が必須となる。プレゼンのポイントは、製造現場、営業担当者の説明、商品提案などを動画で盛り込み印象付けること。

バイヤー企業の視点は、商品を取扱うことで集客、売上・利益、ストアイメージの向上などに寄与するかにある。

商談に際しては、バイヤーの業種等を事前に把握し、担当者の求めに応じた商品提案や説明の準備、販促費及び物流費を含めた卸価格の設定、自社商品のこだわりを簡潔に言えるよう練習をして臨むこと。

また、バイヤーからは、商品に対する評価、要望、改善点を聞き取ることが大切である。その上で、次回の商談を農家側から設定し、要望等に対する改善点等の説明と提案を行うことで新たな販路が開拓できる。

＜FCPの活用方策＞

FCP(フードコミュニケーションプラットフォーム)とは、フードチェーン全体での「食」の信頼確保の取組で、FCPシートは、自社商品を「見える化」して「伝える」ツールである。

これは、バイヤーとのファーストコンタクトに最適で、商品の履歴書として商談会など多様な場面で使用できる。また、作成することで自社商品の強み・弱みを整理でき今後の方向性を検討できる。

商品名、味、価格に加え、誰に売りたいか、どこで売りたいか、性別・年代層の具体的な記載、減塩・減化学調味料等の表示、商品開発のエピソードやストーリーの紹介も必要である。

商品写真は、画像は明るく、写真枠一杯に貼り付ける。また、調理例等の写真の活用や商品表示ラベルの内容が良く見えるように工夫して撮影することが重要となる。

