

売上1,000万円を 達成する販売戦略

～農業経営支援研修会のご案内～

昨年度は農業経営全体をテーマに研修会を開催しましたが、今年度研修会ではアンケートで要望が多かった、売上1,000万円超を達成するための販売戦略・農産物ブランド化についてより深く考察します。皆様のご参加をお待ちしております。

日
時

2月18日(木)

13:30～16:00

※13:00より受付開始

会
場

山形県農業総合研究センター
(旧農業試験場) 大会議室

(山形市みのりが丘6060-27)

第1部【講演】

「高くても売れる、トップランナーを目指すための販売戦略」

講師：株式会社ミタス・パートナーズ 本田 信輔 氏

【略歴】 株式会社ミタス・パートナーズ代表取締役。株式会社船井総合研究所勤務、その後、東北にてベンチャー系コンサルティング会社の立ち上げ参画を経て独立。幅広い領域に精通し、特に農業や食、地域おこしの分野における、商品開発、事業立案において、圧倒的な成功事例とノウハウをもつ。

第2部【事例発表】

「長続きできる経営～商いは「人」～」

発表者：株式会社四季ふぁーむ 土屋 喜久夫 氏(寒河江市)

【略歴】 株式会社四季ふぁーむ代表取締役。「つや姫ピラージュ(村)」での活動を通じて生産したブランド米を、果実や花きを含めたオリジナルブランド「四季ふぁーむ・さがえのつちや」として直接販売することにより、産出額の拡大を図った。また、他の農産物についても土屋ブランドとして販売を拡大し、有利販売を進めている。

- 主催 山形県村山総合支庁産業経済部農業振興課
- 対象 農業者、行政・農協等各機関関係者、就農希望者など、農業に関心のある方であればどなたでも参加できます。
- 参加経費 無料
- 申込・問い合わせ方法

裏面の参加申込書に記入のうえFAX、またはEメールで

2月15日(月)までお申込ください。