

選ばれるには理由がある!

“商品”売込のコツと 成約率を変える提案書

令和8年度 “実践型” マーケティング講座

の作り方

4つの
ステップで
学ぶ

参加
無料

ステップ

1

ステップアップセミナー

7/16 14:00~16:00
木 (受付開始13:30)

会場 道の駅仁保の郷 2F 多目的室
山口市仁保中郷1034 (にほのさとルーム)

対象 販路拡大したい「卸売・小売業、
飲食・サービス業」の方など

定員 20名

商品見極めのポイントをお伝えします!



第1部 バイヤー目線での商品選定のポイント

講師 網木 崇文 (道の駅「仁保の郷」駅長)

地元野菜や商品の目利きに取り組む、道の駅の駅長として、道の駅で取り扱う商品の特徴や、商談時における商品の見極めポイントについて説明いたします。

商品を売るのにはコツがあります!



第2部 商品売込のコツと
成約率を変える提案書の作り方

講師 東 孝之 (山口県よろず支援拠点)

百貨店・営業部門のバイヤーとしての経験を活かし、商品の売込みに必要な材料の準備や提案の仕方、成約率の上がる提案書の作り方をお伝えいたします。

ステップ

2

個別相談

7月下旬~9月中旬

萩山口信金・よろず支援拠点と共に、商談に必要な提案書の作成や店内POPの作成を行います。

セミナー後要申込

ステップ

3

テストマーケティング

9月中

個別相談後、道の駅仁保の郷店内または外テントで実際に販売し、消費者のニーズや反応を探ります。

対象：個別相談実施者

ステップ

4

ビジネスマッチング

10月~

県内3つの信用金庫が共同で実施する「山口いいモノ発見オンライン商談会2026」へご参加いただけます。

参加希望の方はセミナー当日までにご連絡ください。

お問い合わせ

萩山口信用金庫

山口市道場門前一丁目5番1号

083-902-2731 (担当：岡田・市原)

kigyoshien@hagiyamaguchi.shinkin.jp

セミナー申込みはこちら ▶

右二次元コードからアクセスし、必要事項のご記入をお願いいたします。

申込締切 7/9 (木)

