

山形県産食品等販路開拓支援事業

◎事業目的：県産食品の良品を掘り起し、首都圏等をターゲットとして販路開拓と定着化を図る

1. セールスレップ事業(商談代行)事業

- ① 食品・流通等の専門知識とスキルを有する専門家より参加事業所が提案する商品を代行して首都圏バイヤーと商談。その結果を事業者へフィードバックし、バイヤーとの直接商談や商品改善を促し、商談成立に結び付ける。
- ② 首都圏への販路開拓に踏み出せない小規模事業者や新規参加事業者に対して、物流費等コスト面を考慮した近隣圏バイヤーとの商談代行も同時に行い、より広域的且つ効率的な販路拡大を図る。

2. テストマーケティング事業

- ① デザイナー等専門家のアドバイスのもと参加事業者の提案する商品のパッケージやラベルデザインの改善を図り、首都圏で通用する訴求力の高い商品試作。
- ② 国の補助事業である共同・協業販路開拓支援事業と連動し、①の試作商品をはじめ、首都圏郊外においてテスト販売を実施。また消費者ニーズを捉えるためアンケート調査を行い、参加事業者へ結果をフィードバックし、今後の商品開発や営業戦略立案につなげる。

