

# 令和7年度とちぎ地域資源活用・価値創出実践セミナー 基礎編第3回「マーケティングと販路開拓」実施状況について

【日程】 令和7年10月31日（金）

【会場】 とちぎマロニエプラザ

とちぎ食と農魅力発見フェア（展示商談会）

【講 師】 栃木県東京事務所 とちぎいいもの販売促進本部  
販売開拓専門員 篠崎 剛 氏

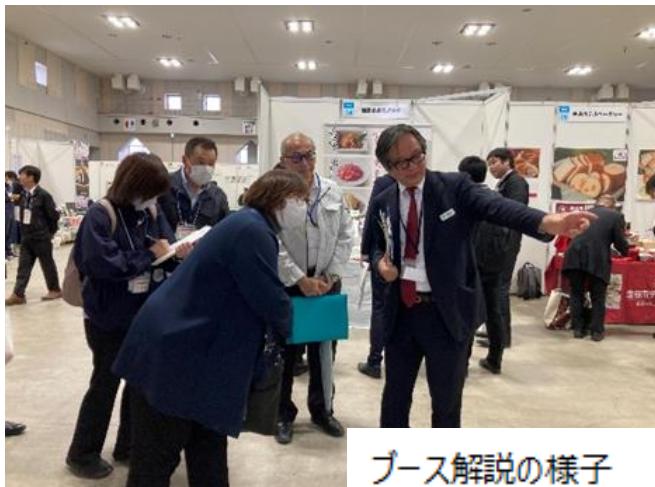
【受講者】 6名

## 【内 容】

会場内のブースを回り、商談会時のポイントについて解説があった。ブースを作る際には、現物を置くことと目線や興味を引く仕掛けが必要。また、商談会は自分が待っていて“来てもらう・知ってもらう”事のできる絶好の機会であり、商品・パッケージ・売り方は三位一体。商談会で名刺交換をしたら、相手先の近くに赴いた際にも、訪問するなどのアフターフォローが大切。

講演では、マーケティングとは、自社の商品を売るために市場調査をし、商品力を高め、自社の利益を上げることとの話があり、2024年の小売業販売を振り返りつつ、販売形態の推移や、人気のある商品の傾向についての解説が行われた。さらに、FCPシートについて、バイヤーが注目するポイント等の解説がなされた。

講師からは、商談会・展示会だけでなく、地元のイベントにも参加をしてきっかけづくりを行った方がよいとの話があった。



## 【受講者の声】

- ・他方面で役立つ内容だった。
- ・これからの販路開拓に役立てたい。