

魚沼市×新潟三越伊勢丹共同事業

“お客様目線”が身に付く！

『商品力・販売力・訴求力』向上ゼミナール2024

セミナー（座学）、個別相談（兼販売会商談会）、実際の販売会（※①）そして、販売会を経てのフィードバックという一連の過程を通じて、“県内唯一の百貨店企業”である新潟三越伊勢丹から、「だれに・なにを・どのように」というお客様目線の考え方を学び、魚沼市産品の商品力、販売力及び訴求力の向上を目指します。

※①販売会出店には出店審査（商談会）がございます。



第一弾：セミナー

「“顧客起点”での解決法」

百貨店マンが伝えたい、「これだけは絶対に裏切らない」考え方を事例を基にお伝えいたします。「商品開発」や「販路選び」などでお悩みの方必見です。

会場 魚沼市役所本庁舎3階議会会議室

講師 長谷川 雅史 氏

株式会社新潟三越伊勢丹
営業統括部商品担当事業企画

・オンラインクリエーション バイヤー

令和6年

日時

7/11(木)

午後2時～午後4時 開場：午後1時30分

お申込み

魚沼市プレミアム認定協議会事務局（農政課内）へ別紙の参加申込書をご提出ください。

FAX：793-1016 / MAIL：nousei@city.uonuma.lg.jp

締切日：7月8日(月)

お問合せ

魚沼市プレミアム認定協議会事務局（魚沼市産業経済部農政課）

TEL：793-7647 FAX：793-1016 / MAIL：nousei@city.uonuma.lg.jp

■こんなお悩みございませんか？

「新商品の開発をしたいけれど、どこから手を付けていいかわからない。」
「販路開拓を頑張りたいけど、展示会に出てどう立ち振る舞えばいい？」
「最近売上が伸び悩んでいる、、、」などなど。

お客さまが見えれば、きつとうまういきます！

■ゼミナールスケジュール ※詳細はお問合せくださいませ。

01

顧客起点セミナー

百貨店マンが伝えたい
顧客起点セミナー
第一回：7/11(木)
第二回：10月中旬予定

02

相談会 兼 販売会審査会

【2日開催】
7/30(火)
7/31(水)
商品/販売の相談と合わせ
て販売会の審査を開催

どちらか1日へ
ご参加ください

04

販売会フィードバック面談

令和7年
1月中旬～下旬(予定)

販売会を経ての気づきや学
びの部分についてご面談。
また、越品との今後のお取
組についての可能性有無の
フィードバック。

03

魚沼の良いモノがたり (販売会)

【7日開催】

11/6(水)-12(火)

※会期変更の場合は速やかにご報告いたします。

準備日11/5(火)午後5時～
撤去日11/12(火)午後5時～

※8-15事業者の出店の検討
※会期中2-3日店頭での直接販売希望
※商品は会期中7日間の展開・陳列

認知拡大のチャンス！ 振るってご参加ください！