

平成28年度 6次産業化研修トライアルコース 研修カリキュラム(実績)

形式	テーマ	内容等
第1回 講義	マーケティングとは	<ul style="list-style-type: none"> ▶ マーケティングの必要性や意義を理解する ▶ 相談事例、大手企業既存商品のパッケージから考える
第2回 演習	意向調査	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 商品開発の目的等の明確化
第3回 講義演習	商品づくりの方向性	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 差別化(ブランディング、地域、物語性)手法を習得する ▶ 自社商品の特徴をプレゼンし改善点や方向性を検討する ▶ 各自、商品に応じた販売戦略や改良スケジュールを考える
第4回 講義演習	商品の見た目 広報戦略 事例研究	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 商品開発におけるデザイン、パッケージ等 ▶ 効果的な広報戦略の手法を学ぶ ▶ 過去の受講生から商品開発の過程を学ぶ
第5回 個別演習	商品の開発・改良	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 各自で商品開発または商品改良に取り組む ※自社での改良や商品開発が困難な場合は、専門家派遣や加工業者を利用する
第6回 演習	商品の改良報告 試食品評会	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 進捗状況の確認、報告 ▶ 試作品へのアドバイス(講師、小売、デザインの立場から)
第7回 講義	衛生管理の基礎 食品表示の基礎 JANコード	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 加工品の製造販売における衛生管理の知識を習得する ▶ 加工食品の表示基準とPL法にかかる知識を習得する ▶ JANコードの必要性と取得の手順を理解する
第8回 演習	販売のための接客マナー	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 店舗販売の接客マナーを学ぶ ▶ 販売動向調査準備
第9回 演習	商品の購買動向調査 (試験販売)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 商品の店舗試験販売 (場所:カジマートめいてつエムザ店等) ▶ 消費者評価(店頭での消費者アンケート)
第10回 講義	総括(ふりかえり) 修了式	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 商品評価の結果報告 ▶ 商品改良の達成状況分析と戦略の考察

農家のものづくりプロジェクト

いしかわ耕稼塾

6次産業化研修トライアルコース



「石川あぐりケーション」とは

このプロジェクトは、公益財団法人いしかわ農業総合支援機構が核となり、農家、食品加工者、小売、その他専門家たちと一緒に新たなコミュニケーションのカタチ「あぐりケーション」をつくりだすことを目的としています。

農家のみなさんがお米やお野菜を生産するだけでなく、お客様に食べて頂くまでのことを「よくよく」考え、真剣にモノづくりに取り組みました。



H29年度
研修生を
募集します

研修期間 平成29年6月上旬～3月上旬 (期間内に10回程度)

- ・ 新商品の開発や既存商品の改良に取り組みたい人
- ・ 農産物等の加工品の開発に関心のある人
- ・ 6次産業化に取り組みたい、何かしたいと思っている人

お申し込み、お問い合わせは…

農家ならではの魅力を活かした商品を開発します。

6次産業化の取組を実践できる農家の育成を目的に、消費者ニーズを踏まえた商品の開発・改良を実践的に学ぶ研修です。研修を通して開発・改良した農産加工品等の販売にも取り組みます。



商品開発のテクニック講義



専門家による試作品の試食品評会



(株) office・CanDo 宮永先生(専門:接客研修)



研修生同士でのワーキング



マーケティングを理解する講義

平成28年度
研修風景



mandeene / マンディーネ 松蔵先生(専門:マーケティングコーディネーター)

この研修は「実践的・体感型研修」です！

全国的に見てもここまで実践的な研修はありません。難しい文字ばかりの教科書を読むわけではなくとにかく身近に楽しくマーケティングに取り組んで頂けるよう現物商品や今までの研修で実際に改良された商品などをふんだんに使っていきます。期間は長いですが、新商品を開発したり商品の改良を行うので研修生のみなさんやりがいをもって取り組まれています。6次産業化は「ものづくり」がゴールではありません！さあ、一緒に研修に取り組んで「6次産業化の本当の意味」を体感してみませんか？



商品の改良(個人演習)



加工品の製造販売においては農家であっても、食品事業者としての心構えが必要です。



石川県6次産業化プランナー 村田先生(専門:衛生管理)

研修を終えて

販売研修では試食方法を工夫しましたが、今後はどのように営業するかが課題です。

気をつけているようで後回しになりがちな食品表示や衛生面について、改めて重要性を認識しました。

店に並んでいる商品にはいろいろな理由があることが分かり、身近にある商品を意識して観察するようになりました。

ターゲットによりデザインが変わるし、そのデザインが与える影響は大きい。でもまずは、自分自身がどれだけ商品の良さを知り、その想いをデザイナーに伝えられるかが大切でした。

目的を明確にし、自分の強み、弱みなどを整理することができ、これが迷ったときの指針となりました。

お客様に接する販売研修 貴重な体験です。

自分の農産物を加工し商品化したことが、農産物そのものを売る上でもPRにつながりました。

マーケティングの大切さを買う側になって考える良い経験になりました。

容器、価格の決定が難しく時間がかかりました。



まずは食べてみてください

商品の店頭販売(場所:カジマートめいてつエムザ店)



商品の良さをうまく伝えるのは難しい...



これからも農家の想いを伝える商品づくりをして下さいね。by 高山専務

平成28年度研修生のみなさん