

地域の“食の拠点”『道の駅・直売所』レベルアップ実践塾



セミナー概要

宮崎の地域の“食の発信地・拡販拠点”ともいえる道の駅・産品直売所の方々は、名物単品の育成はもとより、地域の活性化・観光ステーションの役割を担っていることはまちがいありません。誰が見ても、瞬時に店の強み弱みがわかる(すぐに売り上げ・客数を上げるポイントがわかる)、診断・店舗チェックリストを活用して、受講される方々に、現状やるべきことの道筋・道標を明らかにし、今後の目標・店舗成功の歩む先をアドバイスしていただきました。

セミナー風景



地域の”食の拠点”『道の駅・直売所』レベルアップ実践塾

講師よりコメント

大手流通も含め“地産地消・道の駅風”の売り場が増えてきました。

それだけ、世の中の農物流通が活発につれて、一般「道の駅」に携わる人たちの経営が苦しくなっています。

そんな中での、今回の宮崎県道の駅・直売所のレベルアップ塾をご案内できたことは、(手前ミソですが)良かったのではないかと思います。

宮崎内の事業者の方々は、“おっとり”、悪く言えば”ノウハウ不足”経営が目立ちます。今般の受講生の方々は、大変真剣にお取り組みいただき実り多き講座となったのではないかと思います。

特に、「実例＋ノウハウレクチャー＋店舗診断＋講師コメント」とこれまでにな、現場に即う形で、振り返れる‘経営検討ツール’までを案内しました。

受講生皆様のご活躍を、切に願っております。



コンサルティング・プロデュース・ジャパン
代表取締役 中村 友厚 氏

受講者の声

地域で自店しかできないことを皆で考え自ら動く場づくりをしていきたい。

今回全国の色々な所の事例を紹介いただいたので、今後も他の直売所や道の駅の事例を紹介していただいたり、話を聞いてみたいと思います。

今回の研修を基本に全職員の意識統一を図り、売上増に向けてのアイデアを職員から募ってみたい。

私達が日頃している事はすべてに意味があり意識実践していく事でさらに売上を上げることができるという事がわかりました。気づかせてもらいました。何事も意識してみたい事が大切だと感じました。

