



全国流通マーケティング講座

セミナー概要

実践的なマーケティング講座を企画。他県や全国流通に向けた戦略的な知識を身につけるだけでなく、企業や参加者同士の出会いとつながりの場や、ビジネスマッチングを想定したバイヤーとの交渉の機会を設けるなど、戦略的な思考と実践の場を提供しました。

他県や全国への流通拡大においては、予め設計されたマーケティング戦略と推進設計図が重要と考え、グループワーク・視察・講座などを通じて、戦略的人材の育成を目指しました。

回数	タイトル	カリキュラム
1 回目	マーケティング戦略の枠組み	<ul style="list-style-type: none">●成長戦略を考慮し、商品の位置づけ、グルーピングを学ぶ●STP 戦略及びマーケティングの 4 P を学ぶ
2 回目	商品マーケティング戦略	<ul style="list-style-type: none">●グループワーク<自社の強み・魅力・開発の方向性を発想>●市場の発見と新製品開発コンセプト立案、市場と消費に対する着眼を学ぶ
3 回目	商品ブランディング戦略	<ul style="list-style-type: none">●全国他県向け商品企画開発、実際の流通戦略の現場情報●国際化を考慮した他国マーケティング戦略に関する実践的情報提供
4 回目	商品流通戦略	<ul style="list-style-type: none">●IT を活用した販売（プロモーション戦略応用）●通信販売について●自社商品のブランドストーリーやライティングの技法
5 回目	出口戦略実践	<ul style="list-style-type: none">●全国流通を見据えた場合の商品の在り方●メーカー各社同士での商品試食リサーチ●商品のブランドストーリーに作り方について
6 回目	商品 P R 戦略	<ul style="list-style-type: none">●グループワーク<付加価値の高い商品の開発アイデア、セグメントの手法、ターゲティングの設定>
7 回目	1 月 バイヤーマッチング会	





講師

講師プロフィール

FOOD BRANDING 久積 正道 氏



【経歴】

大学在学中に和食処を開業し、スモールビジネスのマネジメントを経験。

2000年、伊藤忠商事系食品ベンチャー企業に入社し、事業の立ち上げメンバーとして活動。営業企画、マーケティング企画管理、マーケティング総括職などを経験。

2007年、マーケティングセバスチャン株式会社を設立、翌年に売上高1億円を計上する。食品メーカーや卸売業、飲食店などを中心に、商品開発、商品企画、プロモーション、ブランディングやマーケティングを行っている。

宮崎エリアを中心とする、県庁、自治体、協会、市・地域等の町おこし活動におけるマーケティングブランディングを代行。支援した商品が「農林水産大臣賞」や「フードアクション日本の100選」を受賞するなど、多数の成果をあげている。

- ・MBA（経営修士）取得
- ・中小機構関東 「中小企業総合展 in FOODEX 『美食百景』」アドバイザー
- ・みやざきフードビジネス相談ステーション マーケティング戦略アドバイザー
- ・みやざきビジネスアカデミー「バイヤーマッチング会に向けた実践的商品ブランディング講座」講師など

受講者の声

流通チャネルでの特徴の違いは、商談に活かそうだなと感じました。

関東での販路拡大を考える際に、一般的な営業の回数を増やすしか方法が考えられなかったが、商品自体の魅力をいかに上げていくか、バイヤー、消費者に伝わるものを考えていくかを再考する機会とします。

商品設定でアッパー収益商品とつなげていく、興味深いお話でした。

海外展開についてのお話が非常勉強になりました、土地柄文化をふまえた売り方を模索していきたいです。

出版社の編集長のお話、初めてでした。勢いのある話、おもしろかったです。業種は違いますが、参考になりました。

食品流通の考え方と実践法が両方学べる大変実になる講座でした。久積先生の講座が開催される際は是非参加したいです。

