

新たな販路を掴み

”売れるギフト”へ!

# 商品磨き上げ事業 参加 事業者募集!

募集期間 6/9(火)～6/30(火)

こんなお悩み、ありませんか？

特産品としての強みが  
お客様にうまく伝わらない

地元だけでなく、  
県外のお客さんにも売るにはどうしたら...?

ギフト用に売り方やパッケージを  
変えたいけれど、うまくいかない

## ギフト市場に知見のある株式会社地元カンパニーが、 ギフト商品の磨き上げを全面支援!

首都圏での限定販売会や商談会で、国内外の販路獲得を!

### ▼ 本事業参加で実現できること ▼

訪問&オンラインの  
個別コンサルで課題をクリア!



商品のこだわりや現状のリアルな悩みをじっくりお聞きします。それぞれの事業や体制、商品の個性に合わせた無理のない進め方を考え、最後までしっかりお供します。

プロの目線で、商品の  
新しい魅力を再発見



最近の売れ筋やお客様の本音・悩みなど、様々な視点から商品を見つめ直します。自分たちでは気づかなかった「隠れた魅力」を掘り起こし、特産品やギフトとしての価値を高めます。

出展サポート完備!  
国内外の販路拡大のチャンス



一般消費者向けの販売会やバイヤー向けの展示商談会など、様々なイベントへの参加を予定。サポートを受けながら挑戦できるので、初めてでも安心。国内外への新たな販路拡大を目指します。

## ■ 対象となる事業者・商品 ※30社程度を想定

- ・地域に根差した事業者による商品
  - …小売りできる食品・飲料・工芸品・雑貨
  - …賞味期限7日以上かつ全国発送可能
- ・ギフト市場への販路拡大に挑戦したい事業者
- ・自社商品の価値向上を目指す事業者



## ■ 事業の流れ

### 01 専門家による 磨き上げに向けた支援

- オンラインセミナー（計4回）
  - ①キックオフ【7月】
  - ②展示商談会（販売有り）説明会【11月】
  - ③展示商談会（ギフト・ショー）説明会【1月】
  - ④全体フィードバック【3月】
- 個別コンサルティング面談  
訪問：1回【8月～9月】  
オンライン：数回【催事前など】

※実施時期は予定です

### 02 テストマーケティング

- 12月 展示商談会（販売有り）  
出店（来場者：一般消費者、バイヤー）
- 1月 店舗での期間限定販売  
イベント出店（来店者：一般消費者）
- 2月 展示商談会（東京インターナショナル・ギフト・ショー）出展  
（来場者：バイヤー）

### 03 成果分析・ フィードバック

- フィードバックレポートの提供  
事業を通して得られたデータを  
まとめ、レポートとして参加商  
会議所・事業者を提供。
- 全体フィードバックセミナーの  
開催



## ■ 昨年度参加事業者の声

### これまでの課題

ギフト対応や人手不足も悩みですが、それ以上に『直接会って話さないと魅力が伝わらない』という売り方に頼りすぎている点が、一番の課題でした

### 地元カンパニー

「委託販売でも、勝手に売れていく仕組みを作りたいですね」

### 事業参加後の変化

制作秘話などを書いた個包装ギフトパッケージを作りました。接客いらずで魅力が伝わるようになり、委託先の拡大とギフト包装ニーズにも対応できました。



## ■ 参加事業者の費用負担

- ・面談等に使用するサンプル商品の商品代等をご負担ください。
- ・展示商談会および店舗での催事について、現地来場の際の交通費、滞在費（宿泊費）はご負担ください。  
催事への商品出品は必須ですが、来場は可能な限りで構いません。

※展示商談会等の出展費用、展示に必要な備品購入費等は事務局で負担いたします。

## スケジュール

6月	・事業への参加申込について会議所と相談 ・参加申込書提出（会議所経由）
7~11月	・参加商工会議所、事業者決定 ・キックオフセミナー参加 ・個別面談、事業者紹介カード制作 ・テストマーケティング準備
12~2月	・テストマーケティング施策への参加
3月	・全体を通したフィードバック （セミナー・レポートの提供）

## お問い合わせ先

高岡商工会議所  
☎0766-23-5002

〒933-8567 高岡市丸の内1-40

✉ [e-yama@ccis-toyama.or.jp](mailto:e-yama@ccis-toyama.or.jp)（担当裏田）