

小さな商いで稼ぐコツ

第1部:見込客の定義と確保の実務・見込客から新規客獲得までの実務
第2部:小さな商いで稼ぐコツ～百姓的経営～

主催 一般社団法人エコ食品健究会
後援:藤野商工会、藤野の学校、シンプルベジ、LOCOS FARM、
畑となかよし、藤野倶楽部 他



第2部

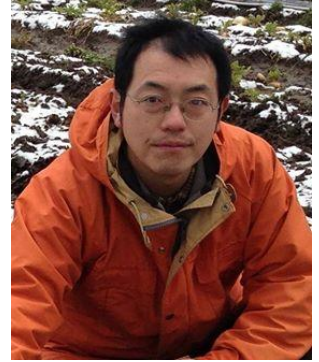
小さな商いで稼ぐコツ～百姓的経営～

【概要】

農業者に限らず、飲食店、食品加工業等々、小さな事業者にとって「年収1000万円」は一つの壁であると同時に、この壁を超えることができれば、次のステップに大きく羽ばたくはず。今回は農作物の栽培と販売、さらには農作物を使った加工食品化の経営で「模範となる」西田栄喜氏をお迎えして、この壁を超える経営のヒントを学んでいただけます。

【登壇者プロフィール】西田 栄喜

1969年(昭和44年)石川県生まれ 大学卒業後パーテナーへ。1994年オーストラリアへ1年間遊学、帰国後ビジネスホテルチェーンにて支配人を3年間勤めた後、帰郷、1999年に菜園生活「風来」を起業。年間50種以上の野菜を育て、野菜セット・漬物などホームページにて販売。
著書に「小さい農業で稼ぐコツ」(農文協)「農で1200万円」(ダイヤモンド社)がある



第1部

見込客の定義と確保の実務・見込客から新規客獲得までの実務

【概要】

多くの農業者や飲食業者、食品加工事業者の方々とは接すると頻りに登場する言葉「見込客」。しかしながら多くの方々が見込客を説明できません。それは、実のところ「あなたの商売の見込客が、そもそも誰だかわかっていない」からです。この講習会は、見込客を実際に明確にし、その上で新規客までアプローチする実務を学ぶ場です。

【登壇者プロフィール】久保 正英

山崎製パン等の大手食品事業者を経て2006年起業。食の社会課題である生産と消費の分離の解決に貢献すべく「大好きな春菊」を武器に2007年に就農。その後、春菊の栽培、販売を担うシンプルベジを2011年に立ち上げる。飲食店や個人向け宅配という直取引形態で、農家が生き残る経営手法を確立し、その取引先である飲食店との相乗効果を論文発表し、2016年中小企業経営診断シンポジウムにて中小企業庁 長官賞を受賞し現在に至る。主な著書にお客様が応援したくなる飲食店になる7つのステップ(同文館出版)、飲・食品事業者の的を外さない商品開発(カナリア書房)、主な委員歴に農水産物の環境情報表示のあり方検討会(農林水産省2014年～)、消費財のCO2排出量分科会委員(環境省2009年)、逗子市全国展開委員(2016年～)がある。現在、飲食品事業者252社の会員組織 一般社団法人エコ食品健究会 代表理事、経済産業省登録 中小企業診断士も務める。



参考書籍



これからの農業は「小さい農」この流れは他業種にも同じ。小さな事業者が経営を上手に運ぶコツが満載



お金ではなく命の価値で物事を見ることの大切さを学べる。幸せな生活にはお金と向き合うことの重要性も理解できる



食を扱う小さな事業者が商品売り生計を立てるには普遍的顧客心理の理解が重要。開発・販路開拓のノウハウが凝縮



消費社会を踏まえたマーケティング実務のKEYは応援消費。本書と著者の中小企業庁長官賞受賞論文は必見価値

著)西田栄喜 ダイヤモンド社

著)西田栄喜 農山漁村文化協会

著)久保正英 カナリア書房

著)久保正英 同文館出版

【開催概要】

開催日時 : 2018年6月30日(土) 第1部10時～12時 第2部13時～16時
開催場所 : シンプルベジ事務所(藤野柚子センター2階・〒252-0181 神奈川県相模原市緑区佐野川6 5 9-3)
参加費 : 第1部第2部のテキスト代2000円
(★一般社団法人エコ食品健究会会員、並びに後援団体や後援者は参加費無料です)

【御申込方法】

下記のお問合せメールアドレスに、参加社(者)名、代表参加者名、参加人数を添えて3月20日までに御申込ください。

mail otoiwase@eco-health-food-lab.org

講習会担当者:事務局 一般社団法人エコ食品健究会 久保宛

一般社団法人 エコ食品健究会

検索