

新たな販路を掴み

”売れるギフト”へ！

食品
モノ

商品磨き上げ事業
参加
事業者 **募集!**

募集期間 5/23(金)～6/16(月)

こんなお悩み、ありませんか？

良い商品なのに売り方が分からない…

新しい顧客層にアプローチしたい…

ギフト市場に興味はあるが、何から始めれば…

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！

カタログギフト掲載・展示会出展で、新たな販路を獲得しましょう

▼ 本事業参加で実現できること ▼

プロの目で商品を磨き上げ！



専門家が貴社商品の隠れた魅力を引き出し、**ギフトとしての訴求力を高めます。**

カタログギフトに掲載！



ブラッシュアップされた商品は、**全国への流通実績のある「地元のギフト」に掲載され、全国の消費者へアピールできます。**

展示会で直接 PR & 商談！



展示商談会や店舗での期間限定販売イベントで、リアルな反応を得て、**新たな取引先を開拓します。**

■ 対象となる事業者・商品 ※20 社程度を想定

- ・地域に根差した事業者による商品（食品、モノ）
 - …小売価格が 3,000 円～ 10,000 円程度の商品（仕入価格 1,500 円～ 5,000 円 ※商品送料除く）
 - …賞味期限が 7 日以上、かつ全国に発送が可能な商品
- ・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（オンライン、計 2 回）【7月～11月】

※実施時期は予定です

02 テストマーケティング

- カタログギフトへの商品掲載
全国各地への流通実績のあるカタログギフトへの掲載を通して、全国への PR 機会を創出。
- 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）
- 12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工会議所・事業者提供。
- 全体フィードバックセミナーの開催



■ 事業を通じての変化（昨年度参加事業者の声） TOBERA（兵庫県宝塚市にあるチーズケーキとコーヒーのお店）

これまでの課題

自社独自コンセプトである「おでかけコーヒー」シリーズの「パウチ入りコーヒーゼリー」の販売戦略において、具体的な PR 方法やターゲットが見えず、結果が伴っていなかった。



コンサルティングによる変化

「ターゲット顧客」「他社製品との差別化要素」「市場の傾向」を強く意識するようになった。誰に何を感じて欲しいか、それを感じてもらうために伝えるべき訴求メッセージが明確に言語化できた。



■ 参加事業者の費用負担

- ・面談前にサンプルを地元カンパニーにお送りいただきます。その際の商品代、送料、梱包資材費はご負担ください。
- ・展示商談会および店舗での販売について、現地来場の際の交通費、滞在費（宿泊費）はご負担ください。
ただし、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、展示販売商品を送るときの送料、カタログギフトからのお申込み商品を送るときの送料等は事務局で負担いたします。

スケジュール

5～6月

- ・事業への参加申込について会議所と相談、会議所より申し込み
- ・参加会議所および事業者決定

7～10月

- ・キックオフセミナー参加
- ・出品準備、個別面談

11～2月

- ・テスト販売期間
- ・注文対応（商品の発送、サービスの提供）
- ・展示販売会、展示商談会参加

3月

- ・全体フィードバックセミナー参加

お問い合わせ先

高岡商工会議所

☎ 0766-23-5007

中小企業相談所 裏田

✉ e-yama@ccis-toyama.or.jp