

2021年8月6日

各位

**「ぎふブランド」大都市圏発信プロジェクト
～ぎふ県産品販路開拓セミナー第2弾～
「バイヤーを惹きつけるために！商談会、その前に」セミナーの開催について**

株式会社十六銀行（会長兼頭取 村瀬 幸雄、以下「当行」といいます。）は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から展示会や商談会の中止・延期を余儀なくされるなど、売上減少の課題を抱えた県産品事業者さまの販路開拓を支援するため、岐阜県内の事業者さまと首都圏の有名バイヤー企業さまとの商談の場を提供する『「ぎふブランド」大都市圏発信プロジェクト』を開催しております。なお、本プロジェクトで行う商談会は、合計10回を予定しております。

このたび、商談会をより有意義にご活用いただくため、～ぎふ県産品販路開拓セミナー第2弾～「バイヤーを惹きつけるために！商談会、その前に」セミナーを実施いたしますので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 名称

「ぎふブランド」大都市圏発信プロジェクト
～ぎふ県産品販路開拓セミナー第2弾～
「バイヤーを惹きつけるために！商談会、その前に」セミナー

2. 内容

主 催	岐阜県、株式会社十六銀行
後 援	岐阜県商工会議所連合会、岐阜県商工会連合会
名 称	「ぎふブランド」大都市圏発信プロジェクト ～ぎふ県産品販路開拓セミナー第2弾～ 「バイヤーを惹きつけるために！商談会、その前に」セミナー
日 時	2021年9月6日（月） 接続開始 : 13:00～ セミナー : 13:30～16:00 個別相談会 : 16:05～17:00 ※ 個別相談会は、先着5事業者（1社10分程度・対面のみ）
形 式	対面形式およびオンライン配信（Zoom） ※ 新型コロナウイルス感染症の拡大状況を踏まえ、オンラインのみの開催となる場合があります。この場合、個別相談会は開催いたしません。

募 集	セミナー : 先着80名(対面30名、オンライン50名) 個別相談会 : 先着5名(対面5名)
講 師	有限会社仙台屋 代表取締役 小野寺 正博 氏 株式会社ビー・ワイ・オー 営業本部 HMR事業部 グロッサリーgroup マネージャー 有馬 毅 氏
内 容	【第1部：セミナー】 「バイヤーを惹きつける 売れる商品づくりのツボ」 ・商談会ではいろいろな商品が並んでいます。その中でバイヤーの目に留まり、一瞬で惹きつける商品とは何なのか、また、バイヤーが考える、売れる商品とはどういった特徴があるのか、お話しします。 【第2部：セミナー】 「自分を知る、相手を知る、商談会、その前に」 ・商談会を有意義にするために、事前の準備は欠かせません。自慢の商品をどのように売り込めばいいのか、その方法はどうすれば効果的なのか、商談会前に押さえておきたいポイントを解説します。 【第3部：個別相談会】 「ファーストインプレッションでバイヤーは何を語る？」 ・商品の第一印象をバイヤーが感じたまま、忖度抜きでお伝えすることで、問題点の気付きと商品改良のヒントとなる場を提供します。
場 所	じゅうろくプラザ5階 中会議室1(岐阜市橋本町1丁目10番地11) ※ お車でお越しの場合は、近隣の有料駐車場をご利用ください。
申込期限	2021年9月3日(金)

3. 募集

セミナーおよび個別相談会への参加を希望する事業者さまを募集いたします。

- (1) 募集企業：首都圏をはじめとする大都市圏への積極的な販路開拓を目指す岐阜県内事業者さま
商品開発に悩んでいる岐阜県内の事業者さま
- (2) 申込方法：[当行ホームページ](#)上の申込フォームにてお申込みください。
- (3) 参加料：無料
- (4) 注意事項：募集定員に達しましたら募集を終了させていただきますので、あらかじめご了承ください。

4. お問い合わせ先

十六銀行 地域創生部 地域創生グループ 担当：山口、濱口

(TEL 080-7287-2147、080-3207-7171)

以 上

【本件ご照会先：経営企画部 広報・IR室 TEL 058-266-2511】