

直売活動に関するアドバイザーを派遣します！

(平成 29 年度 直売活動アドバイザー派遣事業)

直売活動や販売手法にノウハウのあるアドバイザーを派遣し、様々な助言を通じて、都市部での直売活動を支援します。

商品の陳列方法や表示の仕方はどうしたらいいんだろう？



お客様とどんな話をすればいいんだろう？

適任のアドバイザーがアドバイスします！

【申請主体】

直売活動を実施するまたは計画する農林漁業者等が組織する団体

【費用】

講師謝金・旅費は県が負担

【派遣地域】

兵庫県内全域

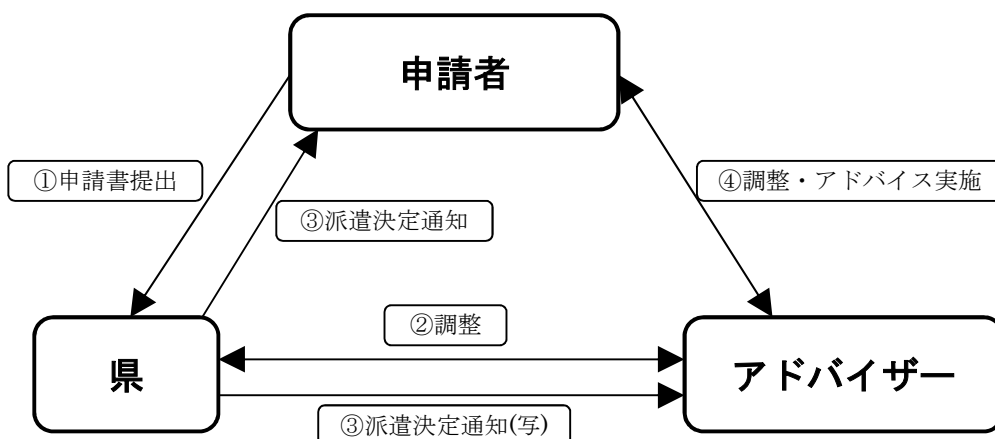
※H29年度から派遣地域が拡大されました(市街化区域を含有する市町⇒兵庫県内全域)

【アドバイス可能項目】

- ①売場レイアウト、商品陳列に関すること
- ②POP等の表示に関すること
- ③消費者との接し方に関すること
- ④広報活動に関すること
- ⑤その他直売活動に関すること



【アドバイザー派遣の流れ】



【注意】

- ※派遣時間は2時間以内です。
- ※派遣場所が会議室等の場合は、会場の準備をお願いします。
- ※アドバイザーの都合上、意向に添えない可能性があります。
- ※事業終了後に実績報告書を提出していただきます。
- ※講演会の講師を派遣するものではありません。

【問い合わせ先】※興味がありましたらまずお電話ください※

兵庫県農政環境部農政企画局楽農生活室楽農生活班

電話番号：078-362-9198 FAX:078-362-4458

E-mail: rakuno@pref.hyogo.lg.jp

アドバイザー派遣申請書

平成 年 月 日

兵庫県農政環境部農政企画局総合農政課
楽農生活室長 様

申請者 住 所
団 体 名
代 表 者 印
電 話 番 号
F A X
E-mail

直売活動アドバイザー派遣事業実施要領第5条1項の規定により、以下のとおり申請します。

希望アドバイザー	第1希望：	第2希望：
	平成 年 月 ~ 平成 年 月ごろ	
希望時期	備考	(具体的な希望がございましたら記入してください。) 日にち： 曜 日： 時 間： ※調整の結果、ご希望に添えないことがあります。
派遣場所	施設名： 住 所： T E L： ※派遣場所（施設等）の周辺地図を添付してください。	
対象者	(団体名や人数の内訳を記入してください。)	
		合計 人
依頼内容	(目的や課題など、具体的に記入してください。)	
直近3カ年売上	平成 年 月 ~平成 年 月 円	平成 年 月 ~平成 年 月 円
直近3カ年客数	平成 年 月 ~平成 年 月 人	平成 年 月 ~平成 年 月 人

アドバイザー派遣事例



アドバイザーはどのような助言・指導を行ってくれるのだろうか？
事例を一部紹介するよ！

事例①: 表示方法

いらっしゃいませー！
新鮮な野菜は
いかがですか？

新鮮な野菜に
興味はあるが...
何円なんだろう？

POPのサイズはA6またはB5を使い、
色相対比をうまく活用しましょう。



ナス激安！
(税込) 180円

事例②: 売り場作り

明るく入りやすい売り場作りを！

- ・お客様は視線に弱い
- ・元気すぎる挨拶✖
- ・お客様の心理をくみとる
意思決定前は... 意思決定後は...
- ・店内での携帯電話マナー
- ・店外での態度も見られている！



接客・応対マナー

お客様に最高の時間をプレゼント
する気持ちで接しましょう。

- 接遇(おもてなし)の心で接客
- 個々に合わせた対応

好意的に・敬意をもって・感謝の気持ちで



アドバイザーは直売活動や販売手法について
様々な知識を持っているよ！
アドバイスを受けることで販売者、購買者それぞれに
優しい売り場を実現しよう！



兵庫県マスコット はばタン

(別表)

指定アドバイザー

<氏名五十音順>

氏名	備考
小豆 佳代	・丹波篠山産農産物ネット通販サイト「レッドビーンズ」運営や、東播磨野菜ブランド向上プロジェクト「東播磨のおくどさん」運営事務局を務め、農産物のネット通販や飲食店へのルート配送・販促を主として、農産物販促に関わる企画立案・広報についても見識を持つ。
奥野 克哉	・株式会社オクノ代表取締役 ・東急ハンズマルシェのコーディネーター役を担うほか、自身も消費者との交流に多くの経験を有することから、消費者が求める情報やその伝え方についての見識を持つ。
杉本 淳	・株式会社暮人代表取締役 総務省地域力創造アドバイザー ・まちづくり・むらづくりのプランナーとして、地域に軸足を置いた事業プロデュースを実践。東京で開催されているワテラスマルシェのプロデュースを手がけるなど、広くマルシェに関する知識がある。
堂山 一成	・S・A・Iサポート 代表 ・兵庫県下で、農業者等を対象にした販路開拓等の研修会の講師を務めるなど、効果的な直売についての見識を持つ。
中村 理恵	・有限会社きりしま産業代表取締役 旨いとんかつきりしま オーナー ・飲食店経営を通じて学んだ、接客・応対マナーについて、マルシェ開催団体を対象にした研修会にて講師を務める。各地の百貨店物産展・催事出展で培った魅力的な売り場づくりなどについての見識を持つ。
松尾 やよい	・夢こらぼ 主宰 生涯学習アドバイザー ・「会話の楽しくなるコミュニケーション」など、コミュニケーションに関するセミナーや料理講習等の講師を務めるなど、対人関係（消費者との接し方）や食についての見識を持つ。