

直売活動に関するアドバイザーを派遣します！

(令和8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、直売所やマルシェ等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

【派遣地域】

兵庫県内全域

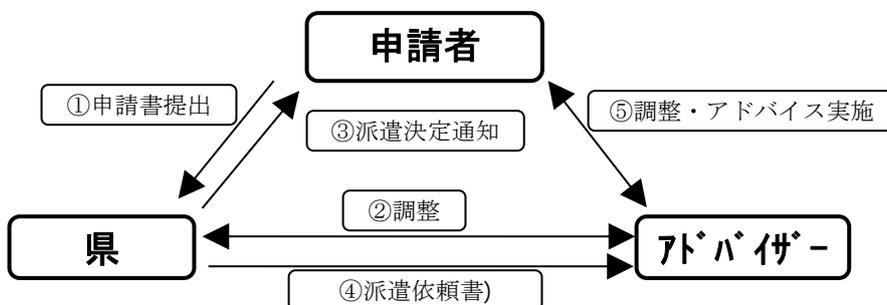
【費用】

講師謝金・旅費は県が負担

【アドバイス可能項目】

項目	内容
販売戦略	販売戦略、ブランディングなど販売拡大に向けた考え方に関する事
売り場づくり	陳列・売り場レイアウト、POP・サインなど表示に関する事
情報発信	広報活動、インターネットやSNS等を活用した情報発信に関する事
接客	消費者との接し方に関する事
集客・販売促進	集客手段、販売促進イベントの実施に関する事
インターネット販売	インターネットを活用した直販の手法に関する事
その他	その他直売活動に関する事

【アドバイザー派遣の流れ】



【留意事項】

- (1) 派遣時間は2時間以内です。
- (2) アドバイザーの都合上、ご意向に添えないことがあります。
- (3) 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。
- (4) 講演会の講師を派遣するものではありません。
- (5) 事業終了後2週間以内に、実績報告書をご提出いただきます。

【問い合わせ先】※興味がありましたら、まず、お電話ください※

兵庫県農林水産部流通戦略課地産地消班

電話番号：078-362-3444（内線 74499）FAX: 078-362-4276 E-mail: ryuutsuusenryaku@pref.hyogo.lg.jp

アドバイザー派遣事例



アドバイザーはどのような助言・指導をしてくれるのかなあ？
事例の一部紹介するよ！

事例①: POPなど表示方法

いらっしやいませー！
新鮮な野菜は
いかがですか？

新鮮な野菜に
興味はあるけど...
何円なのかな？

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。

新鮮！採れたて
スイートコーン
(税込) 〇〇〇円

事例②: 売り場づくり

明るく入りやすい売り場作りを！

- ・お客様は視線に弱い
- ・元気すぎる挨拶はNG
- ・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。

- 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！
アドバイスを受けて、販売者と購買者のそれぞれに優しい売り場を実現しよう！

