県産食品販路開拓基礎講座・第３回・第４回講座・事前課題

企業名：

以下１～４について、可能な限り詳細に、具体的に記載してください。記入にあたっては適宜、行幅を調整頂いて構いません。

**１．営業活動のふりかえり**

これまで行ってきた営業活動（新規取引獲得のために行うもの。展示会出展や商談会参加、個別商談など）について振り返りをしていただき、課題を抽出してください。その課題の解決プランを記載してください。

|  |  |
| --- | --- |
| 振り返り  問題点  課題 |  |
| 課題解決  プラン |  |

**２．自社の売りたい商品の言語化**

自社の売りたい商品は、ターゲットにとって買いたくなる、興味を持たせるためには何をどう伝えれば良いのかを言語化して記載してください。またそのための販路はどこを希望するのかも記載してください。

|  |  |
| --- | --- |
| 売りたい商品  （商品名） |  |
| ターゲット |  |
| ターゲットに  伝える内容は？ |  |
| 想定販路  （どこで売るか？） |  |

**３．商品販売計画**

２．の商品を、①いつまでに、②どれくらいの数量を売って、③いくら利益を上げたいのか、目標を数値で記載してください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①期限  （いつまでに売る） |  |
| ②数量  （どれくらい売る） |  |
| ③利益  （いくら利益出す） |  |

**４．展示会・商談時の営業トークのシナリオ・台本**

大規模な食品展示会（スーパーマーケット・トレードショーやフードメッセ）に出展した際に、貴社は通りかかったバイヤーにどう声を掛けますか。別紙例も参考に可能な限り詳細に記載をお願いします。

|  |
| --- |
|  |