

平成30年度ふくしま満天堂 事業参加申込書

【事業参加における基本情報】(事業参加希望者は必須)

以下に必要事項をご記入のうえ、FAX又はE-mailによりお申込みください。 ★締切日:6月15日(金)

【基本情報】

事業者名			
代表者氏名			
事業担当者名			
会社所在地	〒		
T E L		E - m a i l	

【県内テストマーケティング】

参加を希望される事業者様は、テスト販売希望商品の正式な商品名をご記入ください。

登録希望商品は、最大で4商品以内でお願いいたします。
「商品説明」は約100文字でお願いいたします。

商品 1 (正式名称)	
商品 1 (商品説明)	
商品 2 (正式名称)	
商品 2 (商品説明)	

商 品 3 (正 式 名 称)	
商 品 3 (商 品 説 明)	
商 品 4 (正 式 名 称)	
商 品 4 (商 品 説 明)	

★商品エントリーの際には、申込書と同時に商品サンプル(各3個)及び、FCPシートを事務局あてに送付をお願いいたします。

**また、調味料や調理が必要な商品に関しましては、調理法や「おすすめの食べ方」など、商品資料も提供いただきたく存じます。
(商品選考や、撮影の際に参考にさせていただきます。)**

※個別相談会、個別商品改良・販路開拓支援への参加をご希望される事業者は、県内テストマーケティングの参加は必須となります。

※事業全体の登録希望商品数が多い場合には、事業者毎の登録商品数を制限させていただく場合がございます。

※登録希望は、最大4商品とさせていただきます。販売の可否については商品規格書等精査の上、販売店の意向をお聞きした上での決定となります。

必要事項をご記入のうえ、FAX又はE-mailによりお申込みください。

★申し込み及びサンプル商品。FCPシート到着期限:6月15日(金)

[申込先] 株式会社生産者直売のれん会 羽田 木村 上家

TEL:03-5827-7530 FAX:03-4586-9847 Email:infofp@noren-kai.com

【第一回研修会&個別相談会】(参加希望事業者のみ)

福島

【日時】
8月2日(木) 13:30~16:30

【場所】
コラッセふくしま 5階 小研修室
福島市三河南町1番20号



郡山

【日時】
8月3日(金) 13:30~16:30

【場所】
けんしん郡山文化センター 4階 第3会議室
郡山市堤下町1-2



3時間の予定時間のうち、前半1時間が全体での講義形式となり、後半2時間が個別相談となります。個別相談のお時間は各社15分となりますので、全体講義後待ち時間が発生いたしますことをあらかじめご了承ください。待ち時間にも自由にお話させていただけるスタッフも配置予定でございます。

参加者名 (代表者1名)				
参加人数		参加会場	福島会場	郡山会場

【個別相談会内容】 *項目を一つお選びください。

- ・相談内容①商品規格・開発について ②デザイン・パッケージについて
③販売・売り場作りについて ④営業活動・営業ツールについて

個別相談会	参加	不参加	相談内容	①	②	③	④
-------	----	-----	------	---	---	---	---

相談対象商品名	
---------	--

(相談したい内容)

限られた相談時間を濃密に行いたく存じますので、事前情報としてできる限り具体的に内容を記載ください。

例) 現状の売れ行き、想定販路、お客様の反応、販売の課題、規格の課題、取り組んでいる営業活動、バイヤーの反応 等々。

必要事項をご記入のうえ、FAX又はE-mailによりお申込みください。 ★締切日:6月15日(金)

[申込先] 株式会社生産者直売のれん会 羽田 木村 上家

TEL:03-5827-7530 FAX:03-4586-9847 Email:infofp@noren-kai.com

【個別商品改良支援&販路開拓支援】（参加希望事業者のみ）

事業者名

本支援の対象事業者様の商品は、「ふくしま満天堂」を代表して県外へ幅広く流通することで、統一ブランド自体の認知度向上も担う役割となります。故に、商品開発や販路拡大に対する事業者様自身の積極的な関与を期待しております。

相談対象商品名
（正式名称）

【相談対象商品の現在の販路、販売実績】

【自社で考える相談対象商品の課題】

【自社で今年度出展予定の商談会・展示会】

必要事項をご記入のうえ、FAX又はE-mailによりお申込みください。 ★締切日:6月15日(金)

[申込先] 株式会社生産者直売のれん会 羽田 木村 上家

TEL:03-5827-7530 FAX:03-4586-9847 Email:infofp@noren-kai.com