

お客様へ伝えよう！ 自分の魅力

～農業経営体育成セミナー第4回総合研修及び第2回農業実践力向上研修 合同開催～

君津農業事務所改良普及課 令和3年10月1日発

近年、ECサイトやSNSの活用をはじめとした販売方法の多様化が進んでおり、自ら生産した製品を消費者へどのように売り込むかが、農業者の課題となっています。そこで君津農業事務所では、新規就農者及び経営の多角化を目指す農業者を対象に、販路開拓や顧客獲得のためのPR手法についての研修会を9月17日に開催しました。

千葉県よろず支援拠点から講師2名を招き、研修の前半は、自らの強みの分析方法や想定される販路に適したアプローチ方法を学びました。後半では、実際に農業者が作成した販促物の添削を通して、効果的に宣伝するためのデザインについて講義を受けました。参加した17名からは、「販促物作成に向けて、まずは写真を撮ることから始めたい。」「研修内容を参考に、SNSの活用に取り組みたい。」等の感想が得られました。当所では、今後も農業経営多角化の支援を通して、担い手育成を進めていきます。



顧客に合わせたPR手法を学ぶ



講師による添削で効果的なチラシに！