

DX時代の試食展示会

BtoB向け オンライン説明会毎月開催

バイヤーとの接点を増やしたい農家様、食品メーカー様、自治体様、銀行様、地域商社様へ

説明会内容

- 町の特産品・加工品を県外のバイヤーに販売するには？
- 試食展示会とは？ ● DX時代のオンライン販売（BtoB）
- 弊社の実績 ● オンライン商談の成功事例

対象

農家様、食品メーカー様、自治体様、銀行様、地域商社様

講師

久積正道（マーケティングセバスチャン株式会社 代表取締役）
1977年生まれ。中央大学大学院 戦略経営学科卒業。MBA／経営修士。

※ DX（デジタルトランスフォーメーション）とはITの活用を通じて、ビジネスモデルや組織変革を行うことです。
※ オンライン説明会は毎月開催予定ですが、時期によっては開催しない月もございます。※ 2部制の場合は講師がかわります。

開催日時・お申込み

毎月開催中！

オンライン説明会ページより
日時や内容をご確認ください。
右記フォームから直接お申し込み
することも可能です。

月によっては2部制で
「食のセミナー」も
開催しております。



オンライン説明会ページ
<https://tamesyoku.kp-creations.net/seminar/>



お申し込みフォーム
<https://forms.gle/LJEHDtQX26ea9vCd8>

食のバイヤー2,000人に営業を行います

サンプル請求とオンライン商談会がセットになった
オフィスやバイヤーのご自宅で地域食品を試食商談できるサービスです！

オンライン商談 × カタログDM × Webカタログ × バイヤーヘメルマガ

■仕様 カatalog掲載：A4・12P～想定(4c/4c) Web掲載：3か月間掲載

■DM配布先 バイヤー2,000件 ■メール送信先 バイヤー2,000件

■金額 カatalog掲載費 + 制作費 + 商談 + Web掲載費（掲載期間3か月）

★2P掲載：掲載費10万円 + 制作費12万円 + 2バイヤー※との商談2万円 = 24万円（税抜）通常価格325,000円

★4P掲載：掲載費18万円 + 制作費24万円 + 2バイヤー※との商談2万円 = 44万円（税抜）通常価格525,000円

撮影費・フードコーディネーター費、ライティング費は別途かかります。撮影・フードスタイリング1商品5万円～
（1商品スタイリング、パッケージ切り抜き2点）。お手持ちの画像やコンテンツテキスト素材をご提供ください。

Webの掲載はカatalog掲載商品と企業概要に限り（別商品の場合は別途かかります）。

※商談数が増減する場合がございます。バイヤー1商談につき1万円になります。

掲載企業様
へお願い

バイヤーから試食サンプル請求があった際には各
企業様より発送をお願いします。発送費、サンプル
費用は各企業様のご負担になります。

こちらからも
申込可能です！



<https://tamesyoku.com>



Web



カタログ

タメシヨク vol.4 春夏号

■スケジュール

締切日：2022年9月30日（金） 校了日：2022年11月30日（水）

発行日：2022年12月12日（月）（バイヤーの方の手元には12月15日前後着）

■オンライン商談会※

2023年1月24日（火）～2月3日（金）

タメシヨク vol.5 秋冬号

■スケジュール

締切日：2023年3月30日（木） 校了日：2023年5月24日（水）

発行日：2023年6月6日（火）（バイヤーの方の手元には6月9日前後着）

■オンライン商談会※

2023年6月末～7月初旬

※お好きな場所で Zoom での商談が可能です。※1月31日は除きます

お問い合わせ

タメシヨク
事務局

K・Pクリエイションズ株式会社 宮崎県宮崎市旭1-6-25
TEL0985-24-4155 FAX0985-24-1512
E-mail. food@koyanagi.co.jp

〔東京支店（グループ会社）〕

商談窓口

マーケティングセバスチャン株式会社 東京都目黒区目黒2-6-14 Cells202
TEL03-6303-1103 FAX03-5434-5587

こちらからも申込・
お問合せ可能です



1分で登録完了！
バイヤー様はこちら



<https://tamesyoku.com>

参加企業募集中！
“売りたい”を叶えます！
FOOD無料診断

詳しくはこちら



今なら
販路開拓の
補助金を
使えます！

詳しくは
こちら



地域を試食できる

タメシヨク 試食

BtoBサービス

バイヤーとの接点を増やしたい自治体様・商工会様・
食品メーカー様・生産者様・地域商社様・銀行様へ

食のオンライン商談サービス

自治体様

商工会様

食品メーカー様

生産者様

地域商社様

銀行様



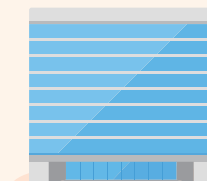
販路開拓をサポート！



スーパー
（中食・惣菜）



飲食店



通販



ドラッグストア



小売店

その他、さまざまなジャンルのバイヤーにアプローチ

K・P CREATIONS
Marketing and Creative Planning, a Division of Koyanagi Printing



地域の食品を全国のバイヤーへPR！

リモートでの試食&商談会をサポートする 新サービス、“タメショク”

“タメショク”は、地域の食品を全国のバイヤーに“試食&商談”していただき、新たなビジネスのきっかけをつくるサービスです。
①地域の事業者様を対象に商談の事前アドバイスなどを行うフードビジネスセミナー、②バイヤーに役立つ情報満載でサンプル請求につなげる食品カタログ&Web、③試食をしながらのオンライン商談会、④商談後のアンケート&フォローメールなど、多彩なサービスをセットにしてご提供します。

1 フードビジネスセミナー

フードビジネスを知りつくした専門家が、地域の生産者様やメーカー様をさまざまな面からサポートします。オンライン商談会の前には、対策セミナーを実施。事業者様ごとに、商談に必要なツールやバイヤーへのアピールポイントなどをきめ細かくアドバイスします。さらに、プロモーションをはじめ、“売れる商品”づくりのアイデアを紹介するオンラインセミナーなども開催します。

※オリジナルタメショク発行の場合



“タメショク”のメリット

※オリジナルタメショク発行の場合

● 売れる商品づくりをアドバイス

地域の食品を“売れる商品”にするために、生産者様・メーカー様を対象とした食の専門家によるオンラインセミナーを開催。個別相談も可能です。

● 商談の対策セミナーを実施

商談に不慣れな事業者様のために、事前に対策セミナーを実施。オンライン商談会の成功に向けて、さまざまなアドバイスをを行います。

● カatalog&Webによる試食の仕掛け

カタログやWebを通して、バイヤーがサンプルを請求できる仕組みを構築。実際に試食をしてもらうことで、リモートでも効率的な商談が可能です。

2 バイヤー向け食品カタログ&Web

オンライン商談会に向けて、地域の食品を紹介するバイヤー向けのカタログ&Webを制作。商品情報や生産者様・メーカー様の取り組みなどを伝えるとともに、バイヤーに試食の機会を提供するツールとして、サンプル請求を促すさまざまな工夫を凝らしています。カタログは全国の幅広いジャンルのバイヤーにDMとして発送。到達率を上げるとともに、Webへの誘導も図ります。

CATALOG

POPなどにそのまま使える画像やセールス用のテキストなどを、バイヤーがWebからダウンロードできます。

バイヤーからのサンプル請求はカタログ裏面やメール、Webより申込が入ります。

季節ごとの売り出し方やアピールポイント、ターゲット層などを紹介します。

原材料や栄養成分など商品のFCP情報を掲載します。

生産者様やメーカー様の取り組みやこだわりなどを紹介します。

POPやメニューなどにすぐ使える商品の特徴をわかりやすくまとめたキャッチコピーを提案します。

Web

カタログと連携し、より詳しい情報をWebで紹介します。

バイヤーからのサンプル請求はカタログ裏面やメール、Webより申込が入ります。

カタログでは紹介しきれない情報などを交えながら、商品や会社の魅力をわかりやすく伝えます。

地域の特集などを掲載し、バイヤーの興味を引きます。

サンプル請求画面

“タメショク”には2タイプあります

① 春夏号(12月発行号)/秋冬号(6月発行号)

年に2回発行しています

[サービス内容] カatalog&Web、オンライン商談会、商談後のアンケート&メールフォロー

※諸事情により発行月が前後する場合があります

② オリジナル“タメショク”

カスタマイズが可能です

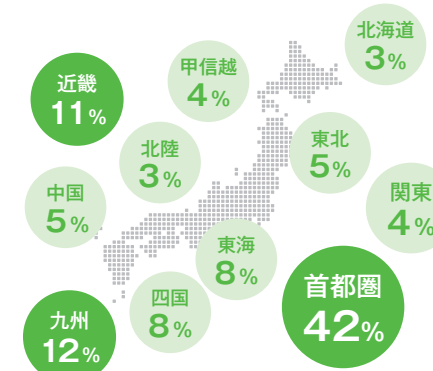
例：宮崎県特集号
〇〇銀行号など

発行の時期、バイヤー数、発送地域の希望が可能です

[サービス内容] セミナー&個別相談会、カatalog&Web、オンライン商談会、商談後のアンケート&メールフォロー、報告書提出

地域別バイヤー数の割合

タメショク vol.1 (2021年7月発行分) の場合



POINT 3 試食&オンライン商談会

サンプルをご請求いただいたバイヤーを中心に、事業者様とのオンライン商談会を開催します。事前にサンプルを送り、試食をしながら商談することで、より効果的なアプローチが可能です。バイヤーの選定はもちろん、リモート環境のセッティングや商談の進行なども弊社が対応。不慣れな事業者様でも安心してご参加いただけます。また、商談後にバイヤーにアンケートを行い、商品評価や要望などを事業者様にご報告します。



4 フォローメール配信

サンプル請求やオンライン商談会などで接点を持ったバイヤーにフォローメールを配信。継続的に情報を届けることで関係性をキープし、新たなビジネスにつなげます。



5 報告書提出&次期ご提案

事前のセミナーから商談会まで、一連の事業の成果をまとめた報告書をご提出します。併せて、次のフェーズに向けた事業プランもご提案します。

※オリジナルタメショク発行の場合

