

直売活動に関するアドバイザーを派遣します！

(令和7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

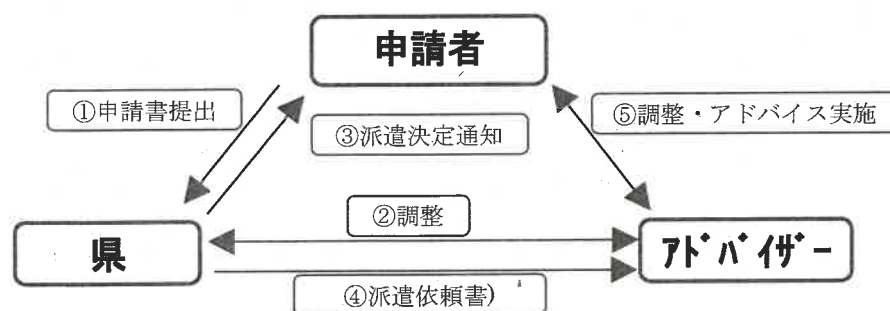
【費用】

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こと
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こと
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こと
接客	消費者との接し方に関すること
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こと
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こと
その他	その他直売活動に関すること

【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: 078-341-7711 (内線 4059) 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

いらっしゃいませー！
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・対応マナー

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！



兵庫県マスコット はばタン