

＼販路拡大支援セミナー／

北のグルメハンターが語る

「仕事の流儀」

～商売は縁と情熱で挑め～

小規模事業者向け

参加費  
無料



物産展でのバイヤーの仕事は商品のキャッチコピー、新食材の発掘、新商品のプロデュース、マーケティングと多岐にわたります。

今般、北海道物産展のカリスマバイヤーである本田大助氏をお招きして、商品PRのポイントや、ヒット商品を生み出す秘訣、バイヤーとの信頼関係を築くためのコツなどについてお話しいたします。

自社の特徴やセールスポイントをバイヤーにうまく伝えきれていない方、これから新商品開発に取り組みたい方等、ぜひご参加ください。

2024年9月30日（月）

14：00～15：30

名古屋商工会議所 5F会議室ABC

（名古屋市中区栄2-10-19）

対 象 メーカー、卸売、サービス業等の経営者、  
商品企画ご担当者様等

定 員 50名

申込締切 2024年9月26日（木）

大丸松坂屋百貨店  
バイヤー 本田大助氏

平成4年大丸入社（現 大丸松坂屋百貨店）。  
平成15年からバイヤーとして札幌に駐在。物産展のために札幌に移住して20年、自らの足で北海道をくまなく歩き、魅力的な食材を発掘し商品をプロデュースする。

通称「北のグルメハンター」。

自信をもって集めてきたお店が揃う北海道物産展は、毎回圧倒的な集客を誇る。

名古屋商工会議所 商務交流部 ビジネスマッチングユニット 担当：森

TEL／052-223-5705 E-mail/shodan@nagoya-cci.or.jp

URL/<https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail.html?eid=6340>

申込：参加をご希望の方は右記コードよりお申込みください。

