

食品製造業の販路開拓

3ステップのチーム支援

STEP
1
味の
改良

STEP
2
販路
開拓

STEP
3
売場
POP

味の改良



遠藤 さゆり

フードコーディネーター・SNS活用

ターゲットに合わせた改良

年齢層や利用シーンに応じた味の改良や、盛り付け商材写真の改良まで、総合的にアドバイスをを行います。

サポート1 新商品などの試食をし、ターゲットに合うようアドバイス。

サポート2 販路やPR用途に応じた商品の盛り付け・写真撮りをアドバイス。

サポート3 インスタグラムを活用した周知方法についてレクチャー。

販路開拓



藤井 登

食産業全般（商品開発/パッケージ/販路）

具体的な販路を開拓

商品にあった具体的な販路と営業方法をお伝えし、FCPシートを活用して商品魅力を整理するサポートを行います。

サポート1 商品特徴に応じた、商品開発やパッケージを提案。

サポート2 具体的に展開すべき販路をアドバイス。

サポート3 営業に必要なFCPシートを活用し、商品特徴を整理。

こんなお悩みを解決！

- 百貨店・SC等へ販路開拓したい！
- 商品の味やパッケージを改善したい！
- バイヤーへのPR方法を知りたい！

売場POP



山内 恭輔

Web&グラフィックデザイナー

販促物のブラッシュアップ

販路に合ったPOPや販促物のご提案を行い、お客様に伝わる売り場づくりをサポートします。

サポート1 必要な販促物の種類と活用方法を整理してアドバイス。

サポート2 現在の販促物を共にブラッシュアップ。

サポート3 売場での改善点をふまえ、継続的な改善をサポート。

? よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

（担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します）

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044

f @miyagiyo-rozu i @miyagiyo-rozu



キャッチコピーで売上拡大

3ステップのチーム支援

STEP
1
コンセプト
化

STEP
2
コピー
検討

STEP
3
販促物
強化

こんなお悩みを解決！

- 良い商品だけどなかなか伝わらない！
- 新規事業や新商品を立ち上げたい！
- 自社の強みを伝えられるようにしたい！

コンセプト化



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者

商品のコンセプト整理

事業や商品・サービスの強みや特徴を踏まえて、どこにどのように展開すると効果的かを整理します。

サポート
1

商品の強みや特徴から、販路展開する市場やターゲットを整理。

サポート
2

ターゲットに伝わる商品のコンセプトを、ヒアリングから提案。

サポート
3

マーケティング、ブランディングの全体像を提案。

コピー検討



佐藤 和也

コピーライター・マーケティング

伝わるコピーの検討

マーケティングの方針に沿って、ターゲットに伝わるキャッチコピーと一緒に検討します。

サポート
1

キャッチコピーの方向性を一緒にディスカッション。

サポート
2

具体的なキャッチコピーへの落とし込みを実施。

サポート
3

販促物にどのように盛り込むかを一緒に検討します。

岩手
よろず

販促物強化



吉澤 貴幸

広告宣伝・デザイン

販促物のブラッシュアップ

商品や自社のキャッチコピーに沿った販促物のご提案を行います。

サポート
1

コピーがより伝わるデザインの方向性を提案。

サポート
2

販促物の制作をサポート。

サポート
3

販促物の再活用や、チラシ制作ツール操作のノウハウをレクチャ。



よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyorozu



@miyagiyorozu



SNS活用で顧客獲得

3ステップのチーム支援

STEP
1
新規
集客

STEP
2
リピート
増加

STEP
3
周知を
加速

こんなお悩みを解決！

- インスタを使った周知をしたい！
- リピーター獲得の方法を知りたい！
- SNS広告を活用してみたい！

インスタ集客



遠藤 さゆり

フードコーディネーター・SNS活用

インスタでの新規集客

インスタは新規集客や、事業のブランディングに活用します。新規集客につなげる活用方法をアドバイスします。

LINE活用



木村 俊一

ITコーディネーター

新規客の次はリピート獲得

LINE公式は、実店舗に来店いただいたお客様をリピーターにできます。友達を増やすための方法もレクチャーします。

SNS広告



室岡 庸司

中小企業診断士・高度情報処理技術者

SNS広告で周知を加速

SNS広告は周知の速度を速めます。小額から無理なく広告を出せるので、試しながらの運用ができます。

サポート
1

Instagramの基本操作をレクチャー。

サポート
2

プロフィール欄やハッシュタグを整備。

サポート
3

実際に写真を準備し、投稿までをサポート。

サポート
1

LINE公式アカウントを新規開設。

サポート
2

メニュー内容やクーポンを一緒に検討。

サポート
3

友達増加や、リッチメニューを追加で支援。

サポート
1

SNS広告活用方法の基本をレクチャー。

サポート
2

広告出稿の操作方法をレクチャー。

サポート
3

企画に沿った広告内容を一緒に検討して、出稿。



よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyo-rozu



@miyagiyo-rozu



ネット集客の仕組みづくり

3ステップのチーム支援

STEP
1
販売企画
づくり

STEP
2
IT
実装

STEP
3
EC
販売

こんなお悩みを解決！

- ネットで集客をしたい！
- ネットで商品販売をしていきたい！
- SNSやWebサイトを総合活用したい！

販売企画づくり



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者

ネット集客方法を検討

Webサイト、SNS、口コミサイト、Googleビジネスプロフィールなど総合活用する方策と一緒に検討します。

IT実装



木村 俊一

ITコーディネーター

各種ツールを実装

GoogleビジネスプロフィールやYouTubeチャンネル開設など、集客方法の実装をサポートします。

EC販売



室岡 庸司

中小企業診断士・高度情報処理技術者

ECでネット決済

ネットで売るにはECサイトやショッピングモール出店が必要です。お金をかけずEC販売する方法をお伝えします。

サポート
1 現在のネット集客活動
度合いを整理。

サポート
2 強みを活かしたネッ
トでの集客方法を提
案。

サポート
3 ネットで販売する商
品やイベント企画を
検討。

サポート
1 Googleビジネスプロ
フィール活用方法を
レクチャー。

サポート
2 各種SNSのアカウ
ント開設・操作方法
をレクチャー。

サポート
3 その他集客ITツール
(YouTube等)をア
ドバイス。

サポート
1 ECサイトの基本的な
紹介、使い方をレク
チャー。

サポート
2 ECサイトでの商品ペ
ージ構成など、売り場
構成を提案。

サポート
3 必要に応じてネット広
告を活用し、露出を高
める方法をサポート。

? よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyo-rozu



@miyagiyo-rozu



飲食店の売上拡大

3ステップのチーム支援

STEP
1
メニュー
改良

STEP
2
販促物
周知

STEP
3
SNS
周知

こんなお悩みを解決！

- テイクアウトメニューを開発したい！
- 足が遠のいた顧客に来てもらいたい！
- 映える盛り付けや写真でPRしたい！

メニュー改良



遠藤 さゆり

フードコーディネーター・SNS活用

強みを活かすメニュー改良

当店の強みを活かした新規集客ができるメニュー企画や、客単価を高めるメニュー改良を一緒にを行います。

サポート
1

当店の強みをヒアリング。お客様へのPRポイントを整理。

サポート
2

強みを活かしたメニュー改良やイベント企画を提案。

サポート
3

新メニューの試食や改良ポイントをアドバイス。

販促企画



酒井 裕希

クリエイティブディレクター

販促企画の検討

店舗コンセプトや取り組み方針を整理し、広告企画の方向性や効果的な媒体の選定を一緒に行います。

サポート
1

販促企画のコンセプトやターゲットを整理。

サポート
2

企画で発信するメッセージや、コピーのたたき台を提案。

サポート
3

効果的な販促物の選択を一緒に検討。

SNS周知



遠藤 さゆり／木村 俊一

SNSでの周知

InstagramやLINE公式アカウントを活用して新メニューやイベントを周知する方法をレクチャーします。

サポート
1

インスタやLINE公式アカウントなど必要な施策を提案。

サポート
2

SNSの基本的な操作方法や投稿方法をレクチャー。

サポート
3

フォロワーや友達を増やす具体的なノウハウをアドバイス。

? よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00～17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyorozu



@miyagiyorozu



商品の磨き上げと戦略的広報

3ステップのチーム支援

STEP
1
磨き上げ

STEP
2
販促物
改良

STEP
3
リリース
周知

こんなお悩みを解決！

- 販促に力を入れたい商品がある！
- いい商品だけど伝え方がわからない！
- 継続的に広報や広告宣伝を行いたい。

磨き上げ



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者・
販売促進・広報専門家

現在の商品価値を再整理

商品の強みや競合との違いをディスカッションし、商品の提供価値を整理。用途やターゲット、見せ方を変えて磨き上げ。

サポート
1

販促したい商品の強みや利用シーンから、商品の提供価値を整理。

サポート
2

提供価値が最も伝わるターゲット、商品名、打ち出し方を検討。

サポート
3

最適な営業・販売促進方法を検討。

販促企画



吉澤 貴幸

広告宣伝・デザイン

販促企画の検討

商品コンセプトや取り組み方針を整理し、広告企画の方向性や効果的な媒体の選定を一緒に行います。

サポート
1

販促企画のコンセプトやターゲットを整理。

サポート
2

企画で発信するメッセージや、コピーのたたき台を提案。

サポート
3

効果的な販促物の選択を一緒に検討。

リリース周知



木全 崇仁

メーカー出身・ marketer

プレスリリースで周知

磨き上げた商品をメディア関係者へお知らせするプレスリリースを作成する方法をレクチャーします。

サポート
1

プレスリリースの書き方の基本をレクチャー。

サポート
2

メディアの目にとまるプレスリリースの切り口を提案。

サポート
3

プレスリリースの文章添削から、発行までをサポート。

？ よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyo-rozu



@miyagiyo-rozu



資金繰りの改善

3ステップのチーム支援

STEP
1
資金繰り
表

STEP
2
改善
計画

STEP
3
モニタ
リング

こんなお悩みを解決！

- 資金繰りの状況を見直したい！
- 新規融資や借換え等を検討したい！
- 目標損益の数字を把握したい！

資金繰り表



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者

資金繰り状況を把握

資金繰り状況をヒアリングで把握し、いつまでにどのくらいの運転資金が必要なのかを整理し窮境が見える化します。

サポート
1

決算書やヒアリングから状況を把握。対応期限や緊急度を提案。

サポート
2

資金繰り表の作成支援を行い、窮境の見える化を実施。

サポート
3

損益分岐点分析から、必要な売上・コスト削減目標を提案。

改善計画



渡辺 晋也

経営改善・事業再生コーディネーター

コスト削減・売上回復策

コスト削減・売上回復の具体的なアクションプランを一緒に整理し、金融機関を交え今後の方策を提案します。

サポート
1

必要なコスト削減額に近づくため具体的な削減策を提案。

サポート
2

売上回復のための取り組みを一緒に検討。

サポート
3

経営改善計画にまとめ、金融機関と調整し支援を依頼。

モニタリング



菅野 史朗

経営改善・事業再生コーディネーター

フォローアップ

金融機関での金融支援の有無を踏まえ、計画通りの資金繰り・アクションプラン実行状況なのかを継続フォローします。

サポート
1

金融支援方針を金融機関と共有。支援の目線合わせを実施。

サポート
2

資金繰り状況を定期モニタリング。

サポート
3

アクションプラン実施状況に応じ、実行アドバイス。



よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyo-rozu



@miyagiyo-rozu



収益力改善と価格転嫁

3ステップのチーム支援

STEP
1
目標
設定

STEP
2
採算の
可視化

STEP
3
価格
転嫁

こんなお悩みを解決！

- 継続する営業赤字をなんとかしたい！
- 今まで通りの収益状況を変えたい！
- 足元と数年先の両方を整理したい！

目標設定



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者

採算の可視化



室岡 庸司

中小企業診断士・高度情報処理技術者

価格転嫁



室岡 庸司

中小企業診断士・高度情報処理技術者

黒字化への道のりを整理

損益分岐点分析と、キャッシュフロー分析から、何年後にどのような損益状況にすべきかを整理し提案します。

採算の可視化

商品ラインナップの採算を見えるようにし、注力すべき商品を整理します。

価格転嫁の実行支援

事業者だけでは決めかねてしまう価格転嫁や、取引先への価格交渉を粘り強く実行するための継続サポートを実施。

サポート
1

決算書と試算表から損益分岐点分析を行います。

サポート
2

キャッシュフロー黒字化、営業利益黒字化など、数年先の目標を整理。

サポート
3

目標達成のためのアクションプラン概要を共に検討。

サポート
1

原価管理の方法をヒアリングし、必要に応じて管理方法を改良。

サポート
2

商品一覧の粗利ミックス表を作成し、採算の可視化を支援。

サポート
3

改善効果を見据えながら、価格転嫁すべき商品を決定。

サポート
1

価格交渉をすべき商品を踏まえて事前準備する資料を提案。

サポート
2

事前準備資料の作成支援と、資料内容へのアドバイスを継続。

サポート
3

価格交渉の想定問答などをして、実際の交渉のテーブルで実行。

?

よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00~17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyo-rozu



@miyagiyo-rozu



3～5年先の計画づくりと実践

3ステップのチーム支援

STEP
1
目標
設定

STEP
2
採算の
可視化

STEP
3
ステップ
アップ

こんなお悩みを解決！

- 今まで通りはダメだが解決策がない！
- 成長市場ではないため今後を考えたい
- 自社の強みで未来を描きたい！

目標設定



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者

成長の目標と課題の設定

事業の過去から現在の状況をヒアリングさせて頂き、どんな未来や損益状況を作りたいのかをじっくりと整理します。

サポート
1

じっくりヒアリングし将来像や現在の課題を整理します。

サポート
2

決算書と試算表から損益分岐点分析を行い、将来損益目標を定めます。

サポート
3

3～5年後の未来から逆算で取り組みの方針を定めます。

採算の可視化



室岡 庸司

中小企業診断士・高度情報処理技術者

採算の可視化

商品ラインナップの採算を見えるようにし、注力すべき商品を整理します。

サポート
1

原価やコスト管理の方法をヒアリング。管理方法を改良。

サポート
2

商品一覧の粗利ミックス表を作成し、採算の可視化を支援。

サポート
3

改善効果を見据えながら、販売強化や原価低減の目安を設定。

ステップアップ



佐藤 創

中小企業診断士・高度情報処理技術者

小さな成果の積み重ね

成長シナリオに基づき、3～6か月の目の前のアクションプランに分解。1つ1つ解決しながら成長をサポート。

サポート
1

短期のアクションプランを、戦略シナリオに応じ設定。

サポート
2

実行のために必要なアドバイスや、他専門家の支援を継続。

サポート
3

実行後の振り返りで小さなPDCAを何度も繰り返し成長へ。



よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？

よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。

(担当コーディネーターは一例です。内容に応じ適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します)

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00～17:00

TEL : 022-393-8044



@miyagiyo-rozu



@miyagiyo-rozu

