

プレミアムペットフードの販路開拓支援

製造業D社

(和歌山県)

栄養バランスを計算して作ったプレミアムローフード[®](生肉Plus野菜)の製造及び販売。

1. 相談のきっかけ

- ・5年ほど前にこの事業を立ち上げたものの、販路開拓もあまりできないまま、副業しながら運営してきた。
- ・しかし、状況が変わり、この事業を主とし成功させざるを得なくなった。
- ・拠点開設の記事を新聞で読み、電話し来所した。

2. 課題整理・分析

- 和歌山市を中心に和歌山県内ではローフードに対する認識が皆無に等しい。
→新しいものは受け入れられにくい体制。
- ・的とする売り先の再選定。
 - ・動物本来の食生活の市場に対する啓発。
 - ・他類似商品との差別化。
 - ・選ばれる販売者になるために、企業理念と商品コンセプトが合致していなかった。

3. 解決策の提案

- ローフードの知識が豊富。
↓
市場にどのように周知するか。
・HPブラッシュアップ(情報発信)
・HP(商品販売専用)
・フェイスブック
・的とする市場調査
・ペットフード市場の状況把握
↓
わかやま産業振興財団の専門家派遣制度により支援を仰ぐ。



4. 成果

・和歌山県内では、ローフードを受け入れる市場が非常に狭い。特に都市部のペットにお金をかけられる層に向けて事業展開を進めていくために下記を実施しているところ。(当社は、以前総合ペット施設の経営をしていたが整理し、第2創業としてのスタート)

—財団専門家: デザインやコンセプトとロゴ作成、インターネット販売及びマーケティングの支援

—よろず支援拠点: ターゲット層の見極めや、それに対するマーケティングの支援 専門家とアイデア出し。

・HPで情報を発信することによって、潜在化しているマーケットを浮かび上がらせる。

☆全国でローフードを支持する層に情報発信をし、そのターゲットに絞って売っていく、という方針。

・並行して、和歌山県内のドッグカフェでも商品紹介を継続して行う。ドッグカフェ経由のお客様にも商品紹介のパンフレットを作成する→商品をカテゴリーに分けるなど説明等も改めた。

☆ロコミを作っていく。→ペットイベントに出展がきまり、パンフレット作成中。

・現状のホームページを2つにわける事を提案。

①「動物の食生活に関する知識」サイト ②「商品販売」のサイト

・会社及び商品コンセプトの再検討

商品のロゴ作成の提案→商品パッケージの検討→商品包装形態→使い勝手を追求するのか、手作り風を追求するか 現在進行中



ロゴ案
←