

地域資源を使った和菓子の販路開拓

製造業E社

(和歌山県)

和菓子の製造販売、ここ数年は地域資源を利用した商品を積極的に販売。

1. 相談のきっかけ

- ・H21年度元気ファンドの採択を受け、和歌山県新宮市の地域資源である「天台烏薬」を使用した和菓子の商品開発を行った。
- ・その後、商品はロコミで若干売れているが、伸び悩んでいる。
- ・よらず支援拠点には商品の見た目の改善をしたい、とのきっかけで相談となった。

2. 課題整理・分析

- ・相談者は「天台烏薬」の和菓子商品がとても良いとの自負があり、良い商品とは日本で飛ぶように売れるようになると熱弁。
- ・情熱を1歩ずつ詳細な目に見える計画にすることを助言。
今年度: デザイン、HP
来年度初: 展示会に関わる補助金の申請
2016年初: FOODEX出展
上記の様な長期計画を作成。

3. 解決策の提案

現状: 雑記型HP



情報発信・販売のわかりやすいHPに。(専門家派遣制度の利用)

売りたい商品をターゲットとする層が好むデザインに整える。
現状では商品について「伝えたいこと」が多すぎるため、何を優先させるか再考する。



4. 成果

この相談が始まった際は、「良いものは必ず売れ、受け入れられる」という考えだった。

当社が製造する商品をどのようにして市場に知ってもらうか、ということが課題であるということ、大量に売れた場合の原料確保のリスクや、生産能力のリスク管理など売れ出した後の管理が必要なることを理解してもらった。

長期計画の作成により、今すべき事が明確に。

まず、HPをわかりやすいレイアウトに改革中。

また、商品パッケージでも何を売りにしたいのか再考した。

FOODEX出展

相談者が語るゴール
全国で飛ぶ様に売れる

この矢印の中の階段を
詳細に分析し、見える
化すること

↓
長期計画の作成

現状の販売方法

良いものは売れる?

どのように発信するか 生産能力は?

買い手にとってHPは見やすいのか

デザインは適切か

在庫管理は?

だれに商品を買いたいのか

原料の調達は?

商品の強みはなにか