

# 強みを活かした新商品開発で新規顧客獲得

茶菓工房 のど菓 (大分県)

文化施設併設の休憩所の管理人として茶屋の営業をしながら菓子を製造・販売している。女性経営者。

## 1. 相談のきっかけ

山奥ということもあり文化施設への来場者も多くなく、なかなか売れない。近隣の道の駅にも出してみたが本来自分が売りたい茶菓子ではなく田舎まんじゅうのような素朴なものしか売れない。どうしたら売上が増えるのかアドバイスが欲しい。

## 2. 課題整理・分析

### <強み>

- ・上品で落ち着いたお菓子作りとパッケージングのセンス。
- ・手土産用に何度も購入する顧客がいる。

### <問題点>

- ・とても素敵なお菓子だが、桜の季節に合う1種類しか作っていない。

## 3. 解決策の提案

季節ごとに買いたくなる商品を用意(開発)することで、既存客の購買回数を増やし、その商品を贈られた方を含めて口コミが起るよう仕掛けていく。

- ・季節に合わせた商品を少なくとも季節ごとに1つは開発する。
- ・季節ごとの商品紹介チラシを作成する。
- ・作成したチラシをこれまで購入されたお客様を中心に配布する。



## 4. 成果

### <行動>

- ・経営者の人柄が出るような、品良く、シンプルなデザインのお菓子の開発を提案。まずは夏向けに涼しげな商品をいくつか開発した。
- ・商品を紹介するチラシを作成してお客様に配布した。



### <結果>

売上アップ!

- ・既存のお客様に新商品を購入。
- ・口コミによる紹介で新規顧客が増えた。

### <経営者の変化>

開発した新商品が実際に売れたことで、自分のセンスにある程度の自信を持つことができ、さらなる商品開発とチラシ配布等の営業活動に前向きに取り組めるようになっている。

